

**UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y**  
**CONTABLES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE COMERCIO Y NEGOCIOS**  
**INTERNACIONALES**



**Los sobrecostos marítimos y portuarios en las exportaciones  
del pallar bebe y el gandul, de la región Lambayeque, en el  
año 2017.**

Tesis que presenta el (la) bachiller

**MEGO SÁNCHEZ, ALDAIR JESÚS FRANCISCO**  
**PÉREZ BAZÁN, ELAR FELIPE**

Para obtener el título profesional de

**LICENCIADO EN COMERCIO Y NEGOCIOS**  
**INTERNACIONALES**

Lambayeque – Perú

Junio - 2019

**LOS SOBRECOSTOS MARÍTIMOS Y PORTUARIOS EN LAS  
EXPORTACIONES DEL PALLAR BEBE Y EL GANDUL, DE LA  
REGIÓN LAMBAYEQUE, EN EL AÑO 2017.**

**Decreto de sustentación N° 83 – 2019-UI/FACEAC**

**De fecha 18 de junio del 2019**

---

Mego Sánchez, Aldair  
Jesús Francisco  
Bachiller

---

Pérez Bazán, Elar  
Felipe  
Bachiller

---

Cotrina Camacho, Ana  
Bertha  
Asesor

Presentada para obtener el título profesional de Licenciado en Comercio y  
Negocios Internacionales.

**Aprobado por el jurado:**

---

Econ. Víctor García  
Mesta  
Presidente

---

M.Sc. Julio Romero  
Sánchez  
Secretario

---

Econ. César Castro  
Farroñán  
Vocal

## **Dedicatoria**

A Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente.

A mi madre Nélide Bazán, por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, y, sobre todo, por su infinito amor.

A mi tía María Bazán, por ser el pilar fundamental en mi educación, tanto académica, como de la vida.

A mi compañero de tesis y a todas aquellas personas quienes comparten conmigo su amor, afecto y motivación constante.

***Elar F. Pérez Bazán.***

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi familia, y de manera especial a mis padres Teresa Elisabeth Sánchez Aurich y Emilio Mego Cubas, por los ejemplos de perseverancia y constancia que los caracteriza y que me han infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante, por sus consejos y por su amor; a mis hermanas Betsy y Olinda, y a mi abuelita Silvia por su cariño incondicional.

A los grandes amigos que obtuve en el transcurso de mi vida universitaria, con los cuales he compartido conocimientos, alegrías y tristezas, apoyándonos mutuamente para poder lograr nuestros objetivos trazados.

***Aldair J. F. Mego Sánchez.***

## **Agradecimiento**

Agradecemos a todos los que hicieron posible la culminación de este trabajo de investigación, en especial para nuestra asesora de tesis Ana Cotrina Camacho.

A los docentes universitarios que fueron parte de nuestra formación académica y profesional en nuestra querida alma mater, la Universidad Nacional Pedro Ruíz Gallo.

A nuestros familiares y amigos que nos alentaron y ayudaron de manera directa o indirecta para culminar con la presente investigación.

Nuestro agradecimiento a la empresa INVERSIONES AGRORIDEL S.A.C. y a su gerente general Jesús Rivera Flores, quienes nos apoyaron con la obtención de la información, y a los representantes y/o colaboradores de las agencias de aduanas, sin ellos esta investigación no se hubiera concluido.

***Los investigadores.***

## Índice General

Índice General.....	v
Índice de Tablas .....	viii
Índice de Figuras.....	ix
Resumen .....	x
Abstract.....	xi
Introducción.....	12
Capítulo I: El Objeto de Estudio .....	14
1.1. Contextualización del Objeto de Estudio .....	14
1.2. Características y Manifestaciones del Problema de Investigación .....	16
1.3. Formulación del Problema.....	20
1.4. Objetivos .....	20
1.4.1. Objetivo general.....	20
1.4.2. Objetivos específicos. ....	20
1.5. Justificación .....	21
Capítulo II: Marco Teórico .....	22
2.1. Base Teórica .....	22
2.1.1. Costos y sobrecostos marítimos y portuarios. ....	22
Costos marítimos y portuarios. ....	22
Sobrecostos marítimos y portuario. ....	23
El modelo portuario peruano. ....	23
<i>El Terminal Portuario del Callao.</i> .....	25
<i>El Terminal Portuario de Paita.</i> .....	25
Proceso de exportación. ....	25
<i>Fase preparatoria.</i> .....	26
<i>Fase entrega de contenedor vacío.</i> .....	26
<i>Fase numeración - canal.</i> .....	27
<i>Fase inspecciones.</i> .....	27
<i>Fase de embarque.</i> .....	28
La regulación portuaria y aduanera. ....	29
Tiempos de exportación.....	30

Estructura de costos marítimos y portuarios de exportación. ....	39
<i>Deposito temporal.</i> .....	39
<i>Deposito vacío.</i> .....	40
<i>Líneas navieras.</i> .....	42
<i>Agentes marítimos.</i> .....	42
<i>Otros agentes.</i> .....	43
Costos evitables. ....	45
2.1.2. Exportaciones de menestras. ....	46
Definición. ....	46
Tipos de exportación. ....	46
<i>Exportaciones definitivas.</i> .....	47
<i>Exportaciones temporales.</i> .....	47
Requisitos para la exportación de productos agrícolas. ....	47
<i>Control de contaminantes.</i> .....	47
<i>Límites máximos de residuos de plaguicidas.</i> .....	47
<i>Higiene.</i> .....	48
<i>Principios de higiene.</i> .....	48
<i>Instalaciones sanitarias.</i> .....	48
<i>Calidad del agua.</i> .....	48
<i>Envasado de alimentos.</i> .....	49
<i>Áreas de empaque y almacenamiento.</i> .....	49
<i>Control de plagas.</i> .....	49
<i>Lavado post cosecha.</i> .....	49
<i>Etiquetado.</i> .....	49
Evaluación de la exportación. ....	50
2.2. Operacionalización de las Variables.....	51
2.3. Hipótesis .....	52
2.3.1. Hipótesis general. ....	52
2.3.2. Hipótesis específicas.....	52
Capítulo III: Diseño Metodológico.....	53
3.1. Diseño de la Investigación.....	53

3.2. Población .....	53
3.3. Muestra .....	53
3.3.1. Técnica de muestreo. ....	54
3.3.2. Tamaño de la muestra. ....	54
3.4. Técnicas, Instrumentos, Equipos y Materiales .....	54
Capítulo IV: Resultados.....	56
4.1. Descripción de los Costos Marítimos y Portuarios en el puerto de Paíta, en el Año 2017 .....	56
4.2. Descripción de las Exportaciones de Pallar Bebé y Gandul, de la Región Lambayeque, en el Periodo 2012 - 2017 .....	59
4.3. Identificación y Análisis de los Sobrecostos Marítimos y Portuarios de las Exportaciones del Pallar Bebé y el Gandul, de Lambayeque en el Año 2017 .....	76
4.4. Discusión .....	81
4.4.1. Validez interna. ....	81
4.4.2. Validez externa. ....	81
4.4.3. Discusión de resultados presentados y contrastación de hipótesis. ....	81
Conclusiones .....	85
Recomendaciones .....	86
Referencias .....	87
Anexos .....	91

## Índice de Tablas

Tabla 01: Inversión de acuerdo al modelo portuario. ....	25
Tabla 02: Secuencia de actividades de la exportación directa (sin deposito temporal). ....	31
Tabla 03: Secuencia de actividades de la exportación indirecta (con deposito temporal). ..	33
Tabla 04: Rango de tiempos según modalidad en días. ....	36
Tabla 05: Tiempos promedios de exportación directa por fase y agente (días). ....	37
Tabla 06: Tiempos promedios de exportación indirecta por fase y agente (días). ....	38
Tabla 07: Tiempo de exportación por modalidad y canal de riesgo. ....	39
Tabla 08: Costos por servicios integrados comparables de los depósitos temporales (US\$/ contenedor a noviembre del 2015) .....	40
Tabla 09: Costos del manejo de contenedor vacío para los exportadores (US\$ / contenedor a noviembre del 2015). ....	41
Tabla 10: Costos adicionales al flete internacional. ....	42
Tabla 11: Cargos promedios del agente marítimo por contenedor lleno a noviembre del 2015 (US\$ / contenedor).....	43
Tabla 12: Estructura de costos promedio de exportación (US\$ / contenedora diciembre del 2015) .....	44
Tabla 13: Costos evitables por agente de la cadena de exportación (US\$ / contenedor). ....	45
Tabla 14: Operacionalización de las variables. ....	51
Tabla 15: Cotizaciones para contenedores secos de 20´ST en US\$. ....	56
Tabla 16: Exportaciones lambayecanas de pallar en el periodo 2012 - 2017 en Kg. ....	59
Tabla 17: Exportaciones lambayecanas de pallar en el periodo 2012 - 2017 en US\$. ....	63
Tabla 18: Exportaciones lambayecanas de gandul en el periodo 2012 - 2017 en Kg. ....	68
Tabla 19: Exportaciones lambayecanas de gandul en el periodo 2012 – 2017 en US\$. ....	71
Tabla 20: Cotizaciones promedio para contenedores secos de 20' ST en US\$. ....	76
Tabla 21: Comparación de la estructura de costos promedio de exportación en contenedor seco de 20´ST en US\$. ....	78



## Índice de Figuras

Figura 01: Modelo Portuario Nacional. ....	24
Figura 02: Exportaciones de pallar en el periodo 2012 - 2017 en kilogramos. ....	62
Figura 03: Principales empresas exportadoras de pallar en el periodo 2012 – 2017 en kilogramos. ....	62
Figura 04: Exportaciones de pallar en el periodo 2012 - 2017 en US\$. ....	66
Figura 05: Principales empresas exportadoras de pallar en el periodo 2012 - 2017, en US\$. ....	66
Figura 06: Principales mercados de destino de las exportaciones de pallar en el periodo 2012 - 2017, en kilogramos. ....	67
Figura 07: Principales mercados de destino de las exportaciones de pallar en el periodo 2012 - 2017, en US\$. ....	67
Figura 08: Exportaciones de gandul en el periodo 2012 - 2017 en kilogramos ....	70
Figura 09: Principales empresas exportadoras de gandul en el periodo 2012 - 2017 en kilogramos. ....	70
Figura 10: Exportaciones de gandul en el periodo 2012 - 2017, en US\$. ....	73
Figura 11: Principales empresas exportadoras de gandul en el periodo 2012 - 2017, en US\$. ....	73
Figura 12: Principales mercados de destino de las exportaciones de gandul en el periodo 2012 - 2017, en kilogramos. ....	74
Figura 13: Principales mercados de destino de las exportaciones de gandul en el periodo 2012 - 2017, en US\$. ....	74

## Resumen

La presente investigación analiza y evalúa los sobrecostos marítimos y portuarios en las exportaciones del pallar bebé y el gandul, de la región Lambayeque, en el año 2017, para lo cual se desarrolló una investigación descriptiva, utilizando la información recolectada de las agencias de aduanas de Paíta.

Realizar una exportación de pallar bebe o gandul por contenedor de 20' ST tiene los siguientes costos: el depósito temporal cuesta entre 200 y 238 dólares; el depósito vacío tiene un costo entre 180 y 275 dólares; las líneas navieras cotizan el flete Paíta - Los Ángeles entre 1,550 y 2,414 dólares, en el caso de Paíta - Algeciras los costos varían entre 1,400 y 2,001.30 dólares; el agente marítimo cobra entre 230 y 921 dólares; las agencias de aduana perciben entre 90 y 180 dólares, mientras que SENASA cobra 20 dólares por los trámites correspondientes.

En cuanto a las exportaciones lambayecanas de pallar bebe presentan un crecimiento en el 2013 del 202%, mientras que en el 2014 y el 2015 disminuyeron en un 18% y 50%, para luego incrementarse en el 2016 y 2017, en un 3% y un 51% respectivamente. Por su parte las exportaciones lambayecanas de gandul registraron una caída del 31% en el 2013, para luego crecer significativamente en el 2014 y 2015 en un 46% y 277% respectivamente, este crecimiento se prolongó durante el 2016 y 2017 con un 30% y 37 %.

**Palabras clave:** Sobrecostos marítimos, sobrecostos portuarios, exportaciones de pallar, exportaciones de gandul.

## Abstract

The present investigation analyzes and evaluates the maritime and port cost overruns in the exports of the baby pallar and the pigeon pea, of the Lambayeque, in 2017, for which a descriptive investigation was developed, using the information collected from the Paita customs agencies.

Make an export of baby pallar or pigeon pea per 20 'ST container has the following costs: the temporary deposit costs between 200 and 238 dollars; the empty deposit has a cost between 180 and 275 dollars; the shipping lines quote Paita - Los Angeles freight between 1,550 and 2,414 dollars, in the case of Paita - Algeciras freight the costs are between 1,400 and 2,001.30 dollars; the maritime agent charges between 230 and 921 dollars; the customs agencies receive between 90 and 180 dollars, while SENASA charges 20 dollars for the corresponding procedures.

In terms of Lambayecan exports of baby pallets present a growth in 2013 of 202%, while in 2014 and 2015 they decreased by 18% and 50%, to then increase in 2016 and 2017, by 3% and 51% respectively. For its part, lambayecan exports of gandul registered a fall of 31% in 2013, and then grew significantly in 2014 and 2015 by 46% and 277% respectively, this growth was prolonged during 2016 and 2017 with 30% and 37%.

**Key words:** Marine cost overruns, port cost overruns, exports of baby pallar, exports of pigeon pea.

## **Introducción**

Los sobrecostos marítimos y portuarios son un problema que enfrenta el Perú desde hace varios años atrás, y estos generan que las exportaciones peruanas incrementen sus costos, sin embargo, este no es un problema que solamente sucede en el Perú, sino que también afecta a toda Latinoamérica, es por ello que la presente investigación busca evaluar los sobrecostos marítimos y portuarios en las exportaciones del pallar bebé y gandul de la región de Lambayeque, en el año 2017.

El estudio de esta problemática se realizó por el interés de conocer cuáles son los sobrecostos marítimos y portuarios que afectan a las exportaciones de los dos granos en mención, para que tanto productores como empresarios tomen las decisiones más acertadas. Así mismo, por aportar estadísticas recientes sobre los costos, sobrecostos, así como de las exportaciones del gandul y el pallar bebe.

La investigación tiene un enfoque cuantitativo, con diseño transversal-descriptivo; describe los sucesos, variables o contextos que se desarrollan dentro de un determinado periodo de tiempo.

Para la obtención de la información se hizo uso del cuestionario y la guía de revisión documentaria, los cuales permiten obtener información de las fuentes primarias (las agencias marítimas y de aduanas), con respecto a las variables en estudio. Los cuestionarios se aplicaron a los representantes y/o asesores comerciales de las agencias de aduanas, es decir a informantes claves.

Durante la investigación de campo, uno de los obstáculos en la aplicación de los instrumentos, fue la dificultad para poder adquirir dicha información, debido a que las agencias de aduanas son desconfiadas con el manejo de su información, para lo cual solicitamos el apoyo de INVERSIONES AGRORIDEL S.A.C., una empresa dedicada a la compra-venta de menestras, que está iniciando sus actividades en el área del comercio exterior.

La presente investigación se desarrolló de la siguiente manera:

En el capítulo I se presenta el objeto de estudio, teniendo en cuenta la realidad actual de los sobrecostos marítimos y portuarios en la que se encuentra el Perú, así como las investigaciones previas que guiaran el presente estudio.

En el capítulo II se muestra el marco teórico, presentando primero las teorías relacionadas a la variable sobrecostos marítimos y portuarios, así mismo los componentes de esta; para luego presentar las teorías de la variable exportaciones de menestras. Además, se presenta la operacionalización de las variables, así como las hipótesis.

En el capítulo III se presenta la metodología utilizada, la muestra y los instrumentos empleados para el desarrollo de la presente investigación.

En el capítulo IV se presenta los resultados y discusión obtenidos en la investigación, empezando por la descripción de los costos marítimos y portuarios en el puerto de Paíta, en el año 2017. Se indica también la descripción de las exportaciones del pallar bebe y el gandul de la región Lambayeque en el periodo 2012-2017, para luego identificar y analizar los sobrecostos marítimos y portuarios en las exportaciones del pallar bebe y gandul, de la región Lambayeque al año 2017 comparándolos con los resultados de investigaciones previas. Finalmente se presenta, las conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y anexos.

## **Capítulo I: El Objeto de Estudio**

### **1.1. Contextualización del Objeto de Estudio**

Los sobre costos marítimos y portuarios son un problema que enfrenta el Perú desde hace varios años atrás, y estos generan que las exportaciones peruanas incrementen sus costos, sin embargo este no es un problema que solamente sucede en el Perú, sino que también en toda Latinoamérica, como lo informa Mundo Marítimo (2008), en su página web; en la cual manifiesta que las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe hacia los Estados Unidos pagan 70% más por costos de transporte marítimo que aquellas que se pagan por el mismo concepto en Holanda, un país mundialmente reconocido por la eficiencia de sus puertos.

Uno de los principales indicadores que nos permiten conocer la eficiencia en los puertos es el Índice de conectividad de carga marítima, el cual evalúa el desempeño de los agentes marítimos y portuarios de cada país y fue elaborado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, en el año 2004. Actualmente el Banco Mundial presenta informes anuales de dicho índice, siendo el último informe el del 2016, en el cual destacan los países asiáticos como China, Singapur, Corea del Sur, Malasia y Hong Kong, los cuales son los 5 principales países con mayor índice de conectividad de carga marítima. En ese mismo informe el Perú y los países latinoamericanos recién aparecen a partir de la ubicación número 24, en la cual aparece Panamá, seguida de Colombia y México que se encuentran en la posición número 25 y 27 respectivamente. Brasil, Perú, Argentina y Chile, aparecen en las posiciones 36, 37, 41 y 42 respectivamente; lo cual demuestra que en esta parte de América aún nos falta mejorar mucho más en nuestra conectividad marítima (Banco Mundial, 2016).

Dicha situación genera preocupación en los países latinos, los cuales buscan alternativas de solución que mejore su desempeño marítimo y portuario, como lo informa el Semanario de Comercio Exterior de Argentina (2017), quien manifiesta que en los puertos de Argentina existía un alto nivel de desorden lo cual generaba ineficiencias y sobre costos, razón por la cual se pretendía realizar un ordenamiento masivo que elimine los sobre costos y permitan realizar trámites mejores y más transparentes; de manera que se logre dinamizar el comercio internacional argentino.

En el caso de nuestro país según el Diario Gestión (2017, a.), los costos logísticos generales bordean el 50% de los costos de producción, los cuales, según el viceministro de comercio exterior, Edgar Vásquez, se debe a las malas condiciones en las que se encuentra la infraestructura vial y portuaria de nuestro país. Dicho medio informativo también resalta que los costos evitables (sobrecostos), superan los US\$ 250 por contenedor, razón por la cual el viceministro aseguró que presentarán un paquete de 54 medidas para reducir la operatividad portuaria y aduanera.

Sin embargo, a pesar del anuncio del viceministro una información posterior presentada por el mismo Diario Gestión (2017, b.), manifiesta que mover un contenedor de 20 pies dentro del puerto del Callao, tendría un costo aproximado de US\$ 1300, mientras que, en otras partes del mundo como Europa y América Latina, realizar el mismo movimiento de un contenedor similar tiene un costo de tan solo US\$ 300 dólares.

En ese sentido los sobrecostos marítimos y portuarios afectan la competitividad de las empresas exportadoras de nuestro país, incluyendo a las exportadoras de la región Lambayeque, dentro de las que destacan las exportadoras de menestras, las cuales han tenido altibajos en el crecimiento de la producción, según FAO (2017); no obstante se observa un leve crecimiento en las exportaciones según SUNAT (2018) a pesar que las menestras, junto con la palta y quinua, se vieron afectadas por el fenómeno natural denominado “Niño costero”.

En consecuencia MINCETUR (2017), en el Plan Regional Exportador de Lambayeque contempla como línea de acción la diversificación de la oferta exportable en 6 cadenas productivas, encontrando dentro de ellas la cadena de “Hortalizas y derivados” que contiene al pallar bebe y el gandul; los cuales vienen siendo incentivados a través de diversos programas de apoyo gubernamental, así como a través de diversos convenios interinstitucionales; por lo que la presente investigación busca analizar los sobrecostos marítimos y portuarios que afectan a los exportadores de pallar bebe y gandul de la región Lambayeque, ya que estos también se ven afectados por los sobrecostos marítimos y portuarios como expresa el Diario Gestión (2017, a.) pueden llegar a superar los 250 dólares por contenedor, un costo bastante alto que disminuye la competitividad y rentabilidad de las empresas de este sector.

## 1.2. Características y Manifestaciones del Problema de Investigación

Romero (2016), en su tesis “Estrategias para la optimización de la gestión portuaria en puerto Cabello”, de la Universidad de Buenos Aires, tiene como objetivo principal proponer estrategias para la Gestión del Sistema Portuario Venezolano, que permitan maximizar su competitividad, enfocando el estudio en el principal centro portuario del país ubicado en la ciudad de Puerto Cabello en el Estado Carabobo, para lo cual desarrollo una investigación descriptiva. La conclusión a la cual llego esta investigación es que el puerto venezolano de Cabello debe estar en constante evolución, con el fin de mantenerse competitivo y adaptarse a los estándares internacionales; buscando la mejora continua de sus servicios. Uno de los principales problemas detectados en dicho puerto es la Operatividad Aduanera, debido a las trabas burocráticas que generan pérdidas económicas y de tiempo; del mismo modo que el tiempo de respuesta de los diferentes actores portuarios suele tardar demasiado, razón por la cual deberían incrementar los horarios de trabajo para disminuir el tiempo de respuesta y se puede realizar los diferentes tramites en menores tiempos.

Fierro (2015), en su tesis titulada “Análisis del alto costo de los fletes marítimos internacionales de exportación en el Ecuador como consecuencia de la profundidad en el calado de ingreso por el Golfo de Guayaquil”, de la Universidad de Guayaquil, tiene como objetivo principal analizar el alto costo de los fletes marítimos internacionales de exportación en el Ecuador como consecuencia de la profundidad en el calado de ingreso por el Golfo de Guayaquil, para lo cual realizó una investigación descriptiva explicativa. La conclusión a la cual llego esta investigación es que los altos costos de los fletes marítimos internacionales de exportación en el Ecuador, no solo se debe a la profundidad en el calado de ingreso del Golfo de Guayaquil, sino que dicho costo está influenciado por otros factores como los precios de mercado, la demanda y oferta, el tiempo de recorrido de la embarcación, las rutas disponibles, que pueden ser directa o con transbordo, entre otras variables propias de la línea naviera o del entorno que la rodea.

Caballero (2013), en su tesis “Una infraestructura portuaria eficiente y competitiva en Colombia. Diagnóstico y perspectivas”, de la Universidad Militar Nueva Granada, tuvo como objetivo general examinar la condición portuaria actual de Colombia y analizar los principales puertos en el mundo como punto de comparación para sugerir posibles soluciones en las áreas



más críticas y susceptibles de mejoramiento para los puertos colombianos. La conclusión a la cual llegó esta investigación es que Colombia tiene una ubicación geográfica estratégica, ya que están cerca de Estados Unidos y del canal de Panamá, lo cual le da un gran potencial para el desarrollo logístico; sin embargo el diagnóstico de la infraestructura portuaria ha sido diagnosticado insuficiente y poco competitiva con miras a un mejor futuro dentro del contexto mundial del comercio internacional; debido a que no cuentan con el dragado adecuada para el ingreso de nuevas y modernas embarcaciones, la infraestructura vial se encuentra atrasada y abandonada, la falta de auditoria en los diferentes procesos portuarios, entre otros factores secundarios.

Piza y Quijije (2013), en su tesis “La exportación de gandul de los pequeños productores del recinto Estero de Piedra del Cantón Piedro Carbo, provincia del Guayas”, de la Universidad de Guayaquil, tuvo como objetivo principal valorar la exportación del gandul de los pequeños productores del recinto Estero de Piedra mediante un programa de capacitación en la exportación de este producto. Dicha investigación llegó a la conclusión de que los pequeños productores desconocen del proceso de exportación del gandul razón por la cual no realizan dicho proceso. En ese sentido la capacitación propuesta por los autores es adecuada ya que permite ofrecerles nuevas alternativas de negocio a estos pequeños productores.

Morris, y Walters, (2013), en su tesis “Una propuesta para mejorar la eficiencia y los ingresos en la operación portuaria de la Junta de Administración Portuaria y de Desarrollo de la Vertiente Atlántica (JAPDEVA), en Puerto Limón, Costa Rica”, del Instituto Centroamericano de Administración Pública, tiene como objetivo principal establecer una propuesta para mejorar la eficiencia y que consecuentemente propicie el aumento de los ingresos en forma sustantiva y sostenible en el tiempo. La conclusión a la cual llegó esta investigación es que no existe una Legislación Marítima Portuaria que busque el ordenamiento de las actividades y alcances del sector marítimo portuario en Costa Rica, además de que no existe una adecuada delegación de responsabilidades lo cual genera sobrecostos y mayor tiempo de demora en la realización de trámites.

Parra (2012), en su tesis “Mejora de la competitividad del sistema portuario español mediante la optimización del servicio de manipulación de mercancías”, de la Universidad Politécnica de Madrid, tuvo como objetivo principal analizar el sector desde el punto de vista de

la Administración Portuaria identificando aquellos elementos que están restando atractivo al mismo y por tanto son susceptibles a mejora. La conclusión a la cual llegó esta investigación es que el coste del paso por el puerto de la mercancía, no tiene un impacto representativo en el precio final del producto, ya que solo representa el 0.5% del costo percibido por el consumidor final, siendo la estiba la responsable de la mayoría de costos en el puerto de la carga movida en contenedor.

Nieto (2010), en su tesis “Influencia de los fletes altos del transporte internacional de carga del Ecuador en la competitividad de las exportaciones ecuatorianas”, de la Universidad Técnica Particular de Loja, tuvo como objetivo principal determinar las causas de la existencia de fletes altos en el envío de carga aérea, marítima y terrestre del Ecuador y establecer posibles soluciones para mejorar la competitividad del país en las exportaciones. La conclusión a la cual llegó esta investigación es que los fletes de transporte internacional del Ecuador son más elevados que los de Colombia y Perú, siendo algunas de las principales causas la concentración de la salida de mercancías por los puertos de Guayaquil y Quito, que generan una mayor demanda de transporte y una menor oferta de los agentes de carga, además de la falta de una infraestructura y tecnología avanzada en los puertos que faciliten el comercio internacional de mercancías.

Calderón y Montoya (2017), en su tesis “Análisis comparativo de los sobre costos logísticos portuarios en el puerto del Callao y Buenaventura”, de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, tenía como objetivo principal analizar y comparar los costos logísticos efectuados en los puertos de Callao y Buenaventura, por lo que desarrollaron una investigación comparativa, tomando como muestra los puertos del Callao y Buenaventura. La conclusión a la que llegó esta investigación es que el puerto colombiano de Buenaventura es mucho más eficiente que el puerto peruano del Callao, ya que ofrece mejores tarifas para el desarrollo del comercio exterior. Sin embargo, los autores también agregan que Perú está logrando acoplarse a los estándares de calidad internacional, mucho más rápido que Colombia, lo cual a pesar de los costos le da una mejor posición que Colombia en lo que respecta a desempeño logístico internacional, a excepción de la variable gestión aduanera, que se encuentra en proceso de mejora.

Cruzado (2016), en su tesis “Infraestructura portuaria y su efecto en el comercio internacional, en el puerto de Salaverry – Trujillo, periodo 2011 – 2015”, de la Universidad Cesar Vallejo, tiene como objetivo principal analizar el efecto de la infraestructura en el comercio internacional, en el puerto de Salaverry, Trujillo, en el periodo 2011 – 2015; para lo cual se desarrolló una investigación descriptiva, aplicada, teniendo como muestra las 4 agencias de aduanas establecidas en Salaverry. La conclusión a la cual se llegó fue que el puerto de Salaverry no cumple con la infraestructura y logística adecuada para fomentar la actividad exportadora, ya que solamente permite exportar e importar a granel, puesto que no cuenta con las condiciones para el embarque y desembarque de contenedores; además que existen condiciones oceanográficas que limitan su operatividad. En ese sentido los factores que afectan al puerto de Salaverry son la falta de equipos modernos, la infraestructura deteriorada y la mala ubicación del puerto que genera el arenamiento del puerto y no permite el ingreso de las embarcaciones grandes.

Huamán (2016), en su tesis “Comercio internacional y competitividad de los pallares 2008 – 2015”, de la Universidad Cesar Vallejo, tenía como objetivo principal determinar el comercio internacional y la competitividad de pallares durante el periodo 2008 – 2015, para lo cual se realizó una investigación descriptiva no experimental. La conclusión a la cual llegó esta investigación es que los pallares peruanos son de alta calidad por el proceso de producción y clima en el cual se desarrolla, por lo que son competitivos en el mercado internacional abriéndoles la posibilidad de ingresar a nuevos mercados y obtener mejores precios que incrementen la rentabilidad de los exportadores peruanos.

Andrade (2015), en su tesis “Gestión logística en las operaciones del transporte internacional para el desarrollo del comercio en el puerto del Callao”, de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, tiene como objetivo principal desarrollar un sistema operativo del transporte internacional de carga que facilite las operaciones del transporte por el puerto del Callao, para lo cual desarrolló una investigación descriptiva, explicativa, teniendo como muestra la Administración Aduanera del Puerto del Callao. Los resultados muestran que hay márgenes por mejorar en la gestión aduanera, tanto en la eficiencia aduanera, la calidad del servicio y el entorno comercial. Por su parte el índice de desempeño logístico muestra que el Perú tiene un

índice logístico de 2.84, donde el rango va de 1 a 5, lo cual indica que hay muchas cosas por mejorar dentro de la logística internacional dentro de nuestro país.

Apoyo Consultoría (2015), en su investigación “Estudio sobre la medición del grado de competencia intraportuaria en el terminal portuario del Callao”, realizado para el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (OSITRAN), tiene como objetivo principal evaluar el nivel de competencia entre los dos terminales portuarios, Muelle Sur y Muelle Norte, concesionados a operadores privados, DP World y APM Terminals, respectivamente. El primero en el 2006 como proyecto Greenfield y el segundo en el 2010 como proyecto Brownfield. La conclusión a la cual llegó esta investigación es que existen factores que evitan que los terminales puedan competir de manera efectiva, como por ejemplo la infraestructura y el equipamiento, además de que existen sobre costos, especialmente para las empresas con menor poder de negociación.

### **1.3. Formulación del Problema**

¿Cómo contribuyen los sobre costos marítimos y portuarios en las exportaciones del pallar bebé y el gandul, de la región Lambayeque, en año 2017?

### **1.4. Objetivos**

#### **1.4.1. Objetivo general.**

Evaluar los sobre costos marítimos y portuarios en las exportaciones del pallar bebé y el gandul, de la región Lambayeque, en el año 2017.

#### **1.4.2. Objetivos específicos.**

- Describir los costos marítimos y portuarios en el puerto de Paíta, en el año 2017.
- Describir las exportaciones del pallar bebé y gandul, de la región Lambayeque, en el periodo 2012 – 2017.
- Identificar y analizar los sobre costos marítimos y portuarios de las exportaciones del pallar bebé y el gandul, de la región Lambayeque, en año 2017.

### **1.5. Justificación**

La presente investigación se justifica de manera teórica, debido a que existe una teoría relacionada a los sobre costos marítimos y portuarios para las exportaciones peruanas elaborada por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, el cual nos sirve como guía, para centrarnos en un sector específico, razón por la cual se justifica de manera práctica, ya que permite determinar los sobre costos marítimos y portuarios que puedan estar enfrentando las empresas exportadoras de menestras de la región Lambayeque. Además, la presente investigación, busca motivar a que nuevos investigadores se centren en el tema de los costos logísticos de modo que nuestras investigaciones puedan ser un aporte para la mejora del proceso de exportación de los productos lambayecanos, y en general de todo nuestro país.

## **Capítulo II: Marco Teórico**

### **2.1. Base Teórica**

#### **2.1.1. Costos y sobrecostos marítimos y portuarios.**

##### ***Costos marítimos y portuarios.***

UPLA (2008) menciona que el concepto de costo tiene diferentes significados por cuanto está en función de sus estructura y aplicación. Si se le asocia con alguna otra palabra, entonces estaremos vinculando el término “costo” a una acción indicada para definirlo posteriormente en función a esta acción.

Entonces podemos definir los costos marítimos y portuarios como la suma de los desembolsos aplicables y cargos incurridos en el proceso logístico de exportación dentro del campo de la zona portuaria y aduanera.

En ese sentido es necesario delimitar la zona portuaria y el MINCETUR (2016), lo delimita asegurando que la zona portuaria son aquellas áreas de terreno asignada a los puertos incluyendo las áreas delimitadas por los perímetros físicos en tierra, los rompeolas, defensas, canales de acceso y las estaciones de prácticos. Además, el Plan Nacional de Desarrollo Portuario (PNDP) establece que la Autoridad Portuaria Nacional (APN), puede definir y calificar como zonas portuarias, otros espacios o áreas destinadas a su desarrollo para las actividades logísticas portuarias, tales como antepuertos, Zonas de Actividades Logísticas (ZALs), centros de mercancías, etc., que funcionan como áreas desconcentradas del puerto, debido a las limitaciones de espacio en la mayoría de los Puertos consolidados.

El MINCETUR (2016), en la Ley General de Aduanas para definir al territorio aduanero como aquella parte del territorio nacional que incluye el espacio acuático y aéreo dentro del cual es aplicable la legislación aduanera. Dentro del territorio aduanero la zona primaria comprende los puertos, terminales terrestres, centros de atención en frontera de operaciones de desembarque, embarque, movilización o despacho de las mercancías y las oficinas, locales o dependencias destinadas al servicio directo de una aduana. Adicionalmente, puede comprender recintos aduaneros, espacios acuáticos o terrestres, predios o caminos habilitados o autorizados para las operaciones antes mencionadas. Esto incluye a los almacenes y depósitos de mercancía que

cumplan con los requisitos establecidos en la normatividad vigente y hayan sido autorizados por la administración aduanera. Mientras que la zona secundaria incluye a todo el territorio nacional que no está dentro de la zona primaria.

### ***Sobrecostos marítimos y portuario.***

Los sobrecostos son aquellos costos adicionales que pueden ser evitables, en ese sentido el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2016), manifiesta que los sobrecostos marítimos y portuarios, son aquellos costos adicionales que incrementan los costos logísticos de exportación, los cuales están involucrados con las actividades marítimas y portuarias y que afectan directamente la competitividad de los exportadores peruanos.

### ***El modelo portuario peruano.***

El MINCETUR (2016), en su estudio Análisis de los costos marítimos y portuarios, habla sobre el modelo portuario peruano, resaltando la importancia de los puertos marítimos en el comercio internacional, ya que el 72% de las exportaciones se realiza vía marítima, mientras que el 85% de las importaciones se realiza por la misma vía. Es por ello que esta misma institución asegura que a partir del 2003 se ha venido modernizando el sistema portuario peruano, gracias a la Ley del Sistema Portuario Nacional (LSPN, Ley N° 27943 del 2003), en la que se promueve mayor participación del sector privado en las diferentes actividades portuarias, incentivando la inversión en infraestructura portuaria (mejoras y nuevos muelles e infraestructura marítima, a través de la modalidad de concesiones), superestructura portuaria (equipos de manipulación, pavimentos e instalaciones), e infraestructura tecnológica de información y comunicación. Dichas ley e inversiones realizadas por el sector privado han permitido que el sistema portuario peruano pase de un modelo Service Port a un modelo Land Lord Port, como se muestra a continuación:



Figura 01. Modelo Portuario Nacional. Extraído del MINCETUR (2016).

El Perú actualmente cuenta con 7 puertos concesionados los cuales son el Terminal Portuario del Callao (en donde hay tres concesiones: Terminal de Contenedores Muelle Sur, Terminal Norte Multipropósitos, Terminal de Embarque de Concentrado de Minerales), el Terminal Portuario de Matarani, el Terminal Portuario de Paita, Terminal Portuario de Yurimaguas – Nueva Reforma y Terminal Portuario General San Martín, mientras que otros cinco puertos se encuentran en proceso de concesión. Dichas concesiones han permitido el cambio del modelo portuario peruano, ya que el nuevo modelo presenta una mayor presencia de inversionistas privados, como se muestra a continuación en la siguiente tabla:



Tabla 01

*Inversión de acuerdo al modelo portuario.*

Responsabilidades	Service	Tool	Landlord	Private
Infraestructura	Público	Público	Público	Privado
Superestructura	Público	Público	Privado	Privado
Trabajos Portuarios	Público	Privado	Privado	Privado
Otras funciones	Mayormente Público	Mixto	Mixto	Mayormente privado

Nota: Extraído del MINCETUR (2016), quien elaboro la tabla en base a información de World Bank (2007).

*El Terminal Portuario del Callao.*

Es el principal puerto marítimo del Perú, mueve una gran cantidad de mercancía, de la cual el 63% es contenedorizada, el 20% granel sólido, el 9% granel líquido, el 6% carga general y el 1% carga rodante. Este terminal dispone de un servicio integrado a la carga y a la nave, conocido como servicio estándar e incluido en el contrato de concesión, que consiste en todos los servicios que permiten embarcar (o desembarcar) el contenedor en la nave (MINCETUR, 2016).

*El Terminal Portuario de Paita.*

El terminal portuario de Paita junto con el del Callao son los más utilizados por los exportadores lambayecanos. En este puerto multipropósitos se moviliza carga fraccionada y granel (sólida y líquida), de la cual el 70% es carga contenedorizada, logrando en el 2014 movilizar el 9% de la carga contenedorizada del país. El principal problema que presenta este puerto es que el 90% de la carga contenedorizada que se moviliza es de exportación, razón por la cual es necesario importar contenedores vacíos (MINCETUR, 2016).

***Proceso de exportación.***

El MINCETUR (2016), Manifiesta que dependiendo si la exportación es directa (sin ingreso a depósitos temporales) o indirecta (con ingreso a depósitos temporales), el proceso incluye cinco fases, las cuales se detallan a continuación:

### *Fase preparatoria.*

En esta fase el exportador se encarga de realizar el contacto, directamente a través de su representante (agente de aduanas/ consolidador/ agente de carga) con el agente marítimo o la línea naviera para solicitarle espacio. Luego el exportador transmite al agente marítimo o línea naviera toda la información necesaria sobre la mercancía y sobre su destino. Posteriormente se realiza la solicitud de Booking la cual conlleva la reserva del contenedor vacío, así como el espacio en el que será transportada la mercancía en la nave. Finalmente, el agente marítimo o la línea naviera confirman la aceptación de la reserva del contenedor y el espacio solicitado en la nave.

El exportador elabora la Carta de Instrucciones de Embarque que contiene la información básica para el conocimiento de embarque y se le facilita al agente marítimo o a la línea naviera, mientras tanto estas últimas, contactan al depósito de contenedores vacíos para solicitar el contenedor, informándole el nombre del exportador o agente de aduanas o agente de carga destinatario de dicha reserva. Luego, el exportador o su representante contratan el servicio de transporte terrestre y entrega al transportista el Booking para que se dirija al depósito a recoger el contenedor vacío según las características indicadas en el documento (clase, reforzado, no reforzado, refrigerado, seco, tipo, dimensión etc.).

### *Fase entrega de contenedor vacío.*

La entrega del contenedor vacío al transportista se acredita mediante un EIR (Equipment Interchange Receipt), documento que describe el estado del contenedor y que el transportista lleva a la salida del terminal (control gate). A continuación, el contenedor es trasladado al lugar designado por el exportador para su llenado, el cual, al entregarse al transportista terrestre, este emite la Guía de Remisión y el exportador emite una Guía del Remitente. Los depósitos temporales son los responsables del traslado y entrega de los contenedores a la compañía transportista en la zona de embarque, debiéndose verificarse previamente el cumplimiento de las obligaciones aduaneras.

### *Fase numeración - canal.*

El exportador o agente de aduanas envía por vía electrónica a la intendencia de Aduana la información de los datos provisionales contenida en la DAM, utilizando la clave electrónica que le ha sido asignada. El Sistema Integrado de Gestión Aduanera (SIGAD) genera automáticamente el número correspondiente de la DAM; para ello el SIGAD valida que la información brindada sea la correcta, incluyendo el permiso correspondiente en caso de ser mercancía restringida.

Cuando el transportista terrestre ingresa al depósito temporal entrega el Booking, la guía de remisión del transportista y guía de remisión remitente o exportador. Una vez desembarcado el contenedor en el terminal, en paralelo el exportador o agente de aduanas entrega la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM) provisional al depósito temporal. El depósito temporal comunica electrónicamente a la aduana el ingreso de las mercancías a sus recintos en término de (02) dos horas computadas a partir del término de la recepción. El depósito temporal emite la guía de ingreso y refrenda la DAM en señal de recepción de la mercancía, a su vez verifica el EIR (inspección externa del contenedor). Posteriormente, el transportista terrestre entrega el EIR al exportador, agente de aduanas o agente de carga como comprobante que ha realizado el transporte para el que había sido contratado.

### *Fase inspecciones.*

En el Perú el proceso de inspección se trabaja con dos canales de control “naranja (embarque autorizado)” y “rojo (con reconocimiento físico)”, siendo el 8% de la carga que se exporta del Perú inspeccionada de manera física por parte de la entidad y el 92% restante se considera procesada a través del canal naranja, es decir, queda expedita para su embarque. SENASA, es la entidad encargada de liderar los procesos de inspección que solicitan los empresarios exportadores conforme a las exigencias de los países de destino de la carga. La carga agroindustrial debe venir siempre acompañada de un certificado sanitario y uno de inspección a la salida de puerto de origen de la misma. Las inspecciones pueden efectuarse en cualquier momento del proceso desde el transporte de las cargas, en los depósitos temporales portuarios o extra-portuarios, e incluso pueden efectuar intervenciones en la propia nave, en puerto o en navegación en aguas nacionales. Para este último caso, se efectúan acciones

coordinadas con la DICAPI de la Marina de Guerra entidad que tiene facultades de “policía marítima”.

*Fase de embarque.*

Finalmente, el depósito temporal solicita al administrador portuario la autorización de embarque adjuntando la documentación aduanera respectiva; el personal de la nave revisa y valida los datos y sellos de la documentación, y si es conforme procede a registrar, generar e imprimir la autorización de embarque directo. El agente de aduanas o directamente el consignatario se dirige a oficiales de aduana con la guía de remisión y demás documentación aduanera para ser validada y registrada en sistema y de encontrarla conforme sella la documentación autorizando su embarque. El embarcador solicita en el área de revisores del Administrador portuario, la habilitación de la autorización de embarque, entregando para ello la relación adjunta de contenedores a embarcar. Una vez habilitada la autorización de embarque, por cada ingreso de contenedor se sella la guía de remisión, controlando el ingreso según la relación adjunta de contenedores.

El agente marítimo ordena cargar el contenedor en la nave correspondiente y lo estiba en el espacio reservado y asignado previamente. El capitán o el primer oficial de abordaje acusan el recibo del cargamento en la nave a través de la entrega del recibo de embarque. En algunos casos este documento puede ser sustituido por una lista de embarque de contenedores firmada y sellada por el capitán. El agente naviero elabora y firma el conocimiento de embarque (Bill of Lading) para acreditar que las mercancías se han recibido a bordo de la nave, que existe un contrato de transporte y que el cargamento descrito pertenece al legítimo tenedor del documento al que deberá ser entregado en el puerto de destino. El agente marítimo emite el Manifiesto de carga, siendo el encargado de informar a la aduana, al Administrador Portuario y DICAPI que la mercancía embarcada va abandonar el territorio aduanero.

El agente marítimo proporciona al capitán o primer oficial de a bordo el Damage Conformity, documento en el cual se informan los posibles incidentes acaecidos durante la carga y estiba de la mercancía en la nave. Adicionalmente, este agente facilita al capitán o primer oficial de a bordo la Declaración sumaria de carga (Mate receipt), documento que contiene información sobre toda la mercancía cargada por la nave en el puerto.

### ***La regulación portuaria y aduanera.***

El MINCETUR (2016), manifiesta que para la regulación portuaria existen dos organismos reguladores, uno encargado de la regulación económica y el otro de la regulación técnica; siendo el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte (OSITRAN), la encargada de la regulación económica, mientras que la Autoridad Portuaria Nacional (APN), entidad especializada del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), la encargada de la regulación técnica. El principal objetivo de la regulación económica es controlar comportamientos anti-competitivos resultantes de fallas de mercado. Este tipo de regulación debe distinguirse de otras formas de regulaciones conocidas como técnicas, ambientales y de seguridad, aunque en la práctica pueden estar relacionadas. Cuando el sector está desregulado y liberalizado, la función principal del regulador económico es adjudicar y resolver las disputas entre el operador del puerto (o concesionario) con los usuarios, o entre los operadores portuarios entre sí para evitar que se incumpla la legislación sobre competencia desleal (anti-trust). Mientras tanto la regulación técnica, generalmente es asignada a la autoridad portuaria como la entidad “concedente” de las facilidades o espacios portuarios. A la autoridad portuaria también se le otorga la autoridad de emitir normas y regulaciones que rigen las prácticas operacionales del puerto.

En cuanto a la regulación aduanera, el MINCETUR (2016), manifiesta que la entidad reguladora es la SUNAT-ADUANAS, la cual tiene facultades para administrar, aplicar, fiscalizar, sancionar y recaudar los aranceles y tributos del Gobierno Central que fije la legislación aduanera, tratados y convenios internacionales y demás normas que rigen la materia y otros tributos; así como evitar el contrabando, la evasión de tributos aduaneros y el tráfico ilícito de bienes. En 2015, se aprobó la modificación de 21 artículos de la Ley Aduanera que entre otras cosas incluye una nueva reglamentación simplificada para la certificación como Operadores Económicos Autorizados (OEA), medidas de información y control para fortalecer la seguridad y protección de las cargas, más facilidades para el despacho de las cargas y la eliminación de la obligación de enviar la mercancía al depósito temporal.

### ***Tiempos de exportación.***

El MINCETUR (2016), realiza un estudio de los tiempos que demora realizar una exportación, teniendo en cuenta diferentes escenarios que puedan presentarse en el desarrollo de la exportación, teniendo un escenario base (en el cual se asume que no hay retrasos, es decir, todas las actividades se realizan en el mínimo tiempo estipulado en la regulación o práctica logística), un escenario pesimista (en el cual se asume el máximo retraso posible), y un escenario promedio (es la media estadística entre el escenario base y el pesimista). Por otro lado, se analiza las exportaciones de dos modalidades: modalidad directa y modalidad indirecta, donde la diferencia es que en la primera no es necesario que la mercancía entre al depósito temporal, y en la segunda se utiliza los depósitos temporales durante el proceso. A continuación, se detalla las actividades de cada una de las modalidades, y las fases (explicadas previamente), a la que pertenecen:

Tabla 02

*Secuencia de actividades de la exportación directa (sin depósito temporal).*

Actividades ordenadas en secuencia y simultaneidad	Responsable	Preparatoria	Entrega de contenedor	Fase Numeración – Canal	Inspecciones	Embarque y consolidación
1. El exportador prepara los documentos necesarios previo al embarque (documentos necesarios para el embarque y autorizaciones de las entidades competentes respectivas)	Exportador	X				
2. El exportador coordina la solicitud del booking con su agente de carga o línea naviera.	Exportador	X				
3. El exportador coordina el ingreso de la carga al depósito temporal.	Exportador	X				
4. El agente de aduana transmite la DAM provisional.	Agente de aduana			X		
5. El SIGAP corrobora los datos de la DAM y de ser conforme la numera.	SUNAT			X		
6. Con el booking, el agente de aduana coordina con el transportista el retiro del contenedor vacío.	Agente de aduana		X			
7. El transportista recoge y traslada el contenedor del Depósito de vacíos y recibe un recibo por intercambio de equipos.	Transportista		X			
8. El exportador entrega al transportista la guía de remitente, mientras que el transportista entrega la guía de remisión.	Exportador		X			
9. Llenado del contenedor y precinto del mismo en el local del exportador (precinto proporcionado por el agente de aduanas).	Exportador					X

10. El transportista traslada el contenedor lleno al terminal portuario y entrega el booking.	Transportista				X
11. El agente de aduana presenta la DAM, guía de remisión y booking al terminal portuario.	Agente de aduana		X		
12. El terminal portuario comunica a la oficina de aduanas la llegada de la mercancía (plazo máximo de dos horas).	Operador portuario		X		
13. SUNAT responde al Terminal Portuario el canal de control asignado.	SUNAT		X		
14. El contenedor pasa a un canal de control.	SUNAT		X		
14.1. La DAM es devuelta al agente de aduanas por tener el embarque autorizado. El agente de aduanas deja copias al Terminal Portuario.	SUNAT		X		
14.2. La DAM asignada al canal rojo requiere un reconocimiento físico que puede tomar un día, generalmente en la zona dentro del Terminal Portuario.	SUNAT			X	
15. Una vez la DAM está numerada, tiene hasta 30 días para realizar el embarque.	Agente de aduanas		X		
16. El depósito temporal gestiona la tracción de la carga, para ello solicita al puerto la autorización de embarque.	Depósito temporal				X
17. El inicio del trámite aduanero comienza 48 horas antes del tiempo estimado de atraque de la nave, una vez se abre el stacking o periodo de apilamiento de mercancías, libre de costos en el puerto.	Agente de aduana				X
18. Una vez el camión llega al puerto, el transportista coordina con el área de revisión del puerto la habilitación de la	Transportista				X



autorización de embarque por cada contenedor.		
19. Una vez se habilita, los contenedores pasan al control de pesaje. En el puerto el operador del puerto recibe el contenedor y lo traslada a la zona de pre stacking.	Operador portuario	X
20. Cuando la carga llega a su ubicación definitiva, el controlador verifica físicamente las condiciones del contenedor y confirma su posición registrando las novedades en el EIR, el mismo que debe ser firmado por el transportista.	Operador portuario	X
21. El agente de aduanas gestiona el refrendo correspondiente de los documentos aduaneros de exportación y presenta los documentos que autoriza el embarque de la mercancía.	Agente de aduana	X
22. Se procede el inicio de operaciones de estiba para embarcar la carga	Operador portuario	X

Nota. Extraído de MINCETUR (2016)

Tabla 03

*Secuencia de actividades de la exportación indirecta (con deposito temporal).*

Actividades ordenadas en secuencia y simultaneidad	Responsable	Fase				
		Preparatoria	Entrega de contenedor	Numeración – Canal	Inspecciones	Embarque y consolidación
1. El exportador prepara los documentos necesarios previo al embarque (documentos necesarios para el embarque y autorizaciones de las entidades competentes respectivas)	Exportador	X				

2. El exportador coordina la solicitud del booking con su agente de carga o línea naviera.	Exportador	X		
3. El exportador coordina el ingreso de la carga al depósito temporal.	Exportador	X		
4. El agente de aduana transmite la DAM provisional.	Agente de aduana		X	
5. El SIGAP corrobora los datos de la DAM y de ser conforme la numera.	SUNAT		X	
6. Con el booking, el agente de aduana coordina con el transportista el retiro del contenedor vacío.	Agente de aduana		X	
7. El transportista recoge y traslada el contenedor del Depósito de vacíos y recibe un recibo por intercambio de equipos.	Transportista		X	
8. El exportador entrega al transportista la guía de remitente, mientras que el transportista entrega la guía de remisión.	Exportador		X	
9. Llenado del contenedor y precinto del mismo en el local del exportador (precinto proporcionado por el agente de aduanas).	Exportador			X
10. El transportista traslada el contenedor lleno al depósito temporal y entrega el booking.	Transportista			X
11. El agente de aduana presenta la DAM, guía de remisión y booking al depósito temporal.	Agente de aduana		X	
12. El depósito temporal comunica a la oficina de aduanas la llegada de la mercancía (plazo máximo de dos horas).	Operador portuario		X	
13. SUNAT responde al depósito temporal el canal de control asignado.	SUNAT		X	
14. El contenedor pasa a un canal de control.	SUNAT		X	

14.1. La DAM es devuelta al agente de aduanas por tener el embarque autorizado. El agente de aduanas deja copias al depósito temporal.	SUNAT		X		
14.2. La DAM asignada al canal rojo requiere un reconocimiento físico que puede tomar un día, generalmente en la zona dentro del depósito temporal.	SUNAT			X	
15. Una vez la DAM está numerada, tiene hasta 30 días para realizar el embarque.	Agente de aduanas		X		
16. El depósito temporal gestiona la tracción de la carga, para ello solicita al puerto la autorización de embarque.	Depósito temporal				X
17. El inicio del trámite aduanero comienza 48 horas antes del tiempo estimado de atraque de la nave, una vez se abre el stacking o periodo de apilamiento de mercancías, libre de costos en el puerto.	Agente de aduana				X
18. Una vez el camión llega al puerto, el transportista coordina con el área de revisión del puerto la habilitación de la autorización de embarque por cada contenedor.	Transportista				X
19. Una vez se habilita, los contenedores pasan al control de pesaje. En el puerto el operador del puerto recibe el contenedor y lo traslada a la zona de pre stacking.	Operador portuario				X
20. Cuando la carga llega a su ubicación definitiva, el controlador verifica físicamente las condiciones del contenedor y confirma su posición registrando las	Operador portuario				X

novedades en el EIR, el mismo que debe ser firmado por el transportista.		
21. El agente de aduanas gestiona el refrendo correspondiente de los documentos aduaneros de exportación y presenta los documentos que autoriza el embarque de la mercancía.	Agente de aduana	X
22. Se procede el inicio de operaciones de estiba para embarcar la carga	Operador portuario	X

Nota. Extraído de MINCETUR (2016)

De esta manera se puede observar que, tanto en exportaciones directas, como en exportaciones indirectas, las actividades que se realizan en el proceso de exportación, son iguales, ya que en total suman 22 actividades cambiando simplemente las actividades 10, 11, 12 y 13 donde se cambia al terminal portuario (en las exportaciones directas), por los depósitos temporales (en las exportaciones indirectas). Sin embargo, la diferencia en el tiempo del proceso de la exportación directa y de la exportación indirecta es mínima, ya que en condiciones ideales una exportación sin deposito temporal demora 1.15 días en ser completadas, mientras que una exportación con deposito temporal demora 1.19 días, generando la pequeña diferencia el pequeño aumento de los tiempos de embarque cuando hay que transferir la mercancía desde los depósitos temporales.

Tabla 04

*Rango de tiempos según modalidad en días.*

	Sin deposito temporal			Con deposito temporal		
	Escenario base	Escenario pesimista	Variación de tiempos	Escenario base	Escenario pesimista	Variación de tiempos
Preparatoria	0.08	0.13	50%	0.08	0.13	50%

Entrega de contenedor vacío	0.15	0.26	81%	0.15	0.26	81%
Numeración - canal	0.1	0.24	134%	0.1	0.24	134%
Inspecciones	0.33	1	200%	0.33	2	500%
Embarque	0.49	1.47	201%	0.53	1.81	240%
Total	1.15	3.1	169%	1.19	4.43	271%

Nota. Extraído de MINCETUR (2016)

De esta manera se puede observar el tiempo que demora el proceso de exportación, de acuerdo a cada una de las fases en los dos posibles escenarios, sin embargo, no siempre se presenta alguno de estos escenarios, razón por la cual el MINCETUR (2016), presenta un escenario promedio en el cual detalla el tiempo promedio de exportación por fase y agente en días, como se muestra a continuación:

Tabla 05

*Tiempos promedios de exportación directa por fase y agente (días).*

Responsable	Directa (sin deposito temporal)					Total	Composición
	Preparatoria	Entrega de contenedor vacío	Numeración - canal	Inspecciones	Embarque		
Agente de aduanas		0.02	0.06		0.03	0.11	5%
Deposito temporal						-	0%
Operador portuario			0.02		0.01	0.03	1%
SUNAT / SENASA / SANIPES			0.09	0.65		0.74	36%
Transportista		0.17			0.26	0.43	21%

Exportador	0.1		0.02			0.65	0.77	37%
Total	0.1	.0.20		0.17	0.65	0.96	2.08	100%
Composición (%)	5%		10%	8%	31%	46%	100%	

Nota. Extraído de MINCETUR (2016)

Tabla 06

*Tiempos promedios de exportación indirecta por fase y agente (días).*

Responsable	Indirecta (con deposito temporal)					Total	Composición
	Preparatoria	Entrega de contenedor vacío	Numeración - canal	Inspecciones	Embarque		
Agente de aduanas		0.02	0.06		0.03	0.11	4%
Deposito temporal					0.19	0.19	7%
Operador portuario			0.02		0.01	0.03	1%
SUNAT / SENASA / SANIPES			0.09	1.15		1.24	45%
Transportista		0.17			0.26	0.43	16%
Exportador	0.10	0.02			0.65	0.77	28%
Total	0.10	.0.20	0.17	1.15	1.14	2.77	100%
Composición (%)	4%	7%	6%	42%	41%	100%	

Nota. Extraído de MINCETUR (2016)

Sin embargo, los tiempos pueden variar de acuerdo al canal de control al cual se enfrente la exportación, con una diferencia significativa entre el canal naranja y el canal rojo, como se muestra a continuación, en la siguiente tabla:

Tabla 07

*Tiempo de exportación por modalidad y canal de riesgo.*

	Canal de control		Tiempo adicional
	Naranja	Rojo	Rojo (% sobre tiempo en canal naranja)
Escenario base sin deposito temporal	0.82	1.12	37%
Escenario con retraso sin deposito temporal	2.10	3.06	46%
Escenario base con deposito temporal	0.86	1.17	36%
Escenario con retraso con deposito temporal	2.41	4.39	81%

Nota. Extraído de MINCETUR (2016)

### ***Estructura de costos marítimos y portuarios de exportación.***

Los costos marítimos y portuarios en los cuales incurre un exportador están asociados a una serie de actores que el MINCETUR (2016), detalla de la siguiente manera:

#### ***Deposito temporal.***

También conocidos como terminales de almacenamiento extraportuarios, son almacenes destinados a depositar la carga transportada por vía marítima que se va embarcar o ha sido descargada. Son considerados para todos los efectos como una extensión de la zona primaria de la jurisdicción aduanera a la que pertenecen, y por tanto en ella se puede recibir y despachar las mercancías que serán objeto de los regímenes aduaneros que establece la Ley General de Aduanas.

Tabla 08

*Costos por servicios integrados comparables de los depósitos temporales (US\$/contenedor a noviembre del 2015)*

	Neptunia Callao	Neptunia Paita	Tramarsa	Licsa	Alconsa Callao	Alconsa Paita	Imupesa Callao	Ransa Callao	Unimar Callao	Unimar Paita
Tarifa DPW 20'	368	265	421	310	339	317	425	292	322	239
Tarifa APM 20'	341		401	295	229		455	272	302	
Tarifa DPW 40'	430	335	481	360	419	376	492	329	381	239
Tarifa APM 40'	421		461	350	369		527	309	360	
Tarifa DPW 40' Ref.	539	478	685	420	526	580	571	414	574	556
Tarifa APM 40' Ref.	530		665	410	476		605	394	553	

Nota. Extraído de MINCETUR (2016)

### *Deposito vacío.*

Los ingresos de los terminales extra portuarios se completan con la facturación que realizan por la entrega o recepción de los contenedores vacíos. Existe una relación entre las líneas navieras y los depósitos temporales. Para el servicio de depósito vacío cada depósito temporal almacena y asigna de manera exclusiva los contenedores vacíos de una línea naviera determinada, previa negociación y acuerdo entre la línea naviera y el depósito temporal. Por esta razón, los depósitos temporales tienen como clientes principales a las líneas navieras y sólo trabajan con un solo terminal. La naviera le indica al exportador en qué depósito temporal tiene que recoger (o dejar) el contenedor vacío. De esta forma, el contenedor vacío es la variable clave en la vinculación que existe entre líneas navieras y los depósitos temporales.



Tabla 09

*Costos del manejo de contenedor vacío para los exportadores (US\$ / contenedor a noviembre del 2015).*

		Contenedor de 20' vacío	Contenedor de 40' vacío	Contenedor de 40' reefer vacío
Tramarsa Callao		131	131	131
	MOL	120	120	125
	CSCL	120	120	125
Neptunia Callao	PIL	120	120	125
	APL	125	125	125
Neptunia Paita		240	315	315
Licsa Callao		128	128	128
	Maersk	137	137	137
	Hanjin	130	130	130
Alconsa Callao	Hapag Lloyd	130	130	130
	APL	135	135	135
Alconsa Paita		252	252	252
	CCNI	135	135	
	EMC	120	120	
	Hanjin	130	130	
	Hyundai	82	82	
Imupesa Callao	K Line	101	117	120
	Trinity	81	81	81
	Wan Hai	65	68	74
	Inter.	77	77	81
RANSA Callao		95	95	95
UNIMAR Callao / Paita		128	130	133

Nota. Extraído de MINCETUR (2016)

### *Líneas navieras.*

Las líneas navieras son personas que por sí (o por medio de otra que actúe en su nombre o representación) celebran un contrato de transporte marítimo de mercancías con un usuario. Los fletes constituyen la compensación pagada a las líneas navieras por el transporte de mercancías de un puerto a otro, según las condiciones estipuladas en el conocimiento de embarque (B/L), en los servicios regulares de línea y en la póliza de fletamento (C/P) en el servicio arrendado.

Los servicios se contratan por medio de intermediarios llamados agentes marítimos, que representan a las compañías navieras en los distintos puertos. La modalidad de contratación del flete (FOB, CIF) y las cotizaciones de los fletes marítimos en punto de origen y destino, dependerá de los arreglos específicos entre las partes. Lo que sí es común a todos los fletes es su estructura en la cual en general se establece una tarifa o flete básico, recargos y descuentos. Los fletes aproximados para productos agrícolas en contenedor de 20' es 1646 dólares, mientras que el contenedor de 40' es 2246 dólares, cuyo puerto de origen es Paíta y el de destino Hamburgo (Alemania), sin embargo, para los contenedores que salen del puerto del Callao hacia el mismo destino el flete internacional de un contenedor de 20' es de 1530 dólares y el de 40' es 2400 dólares, para productos similares al café sin tostar.

Tabla 10  
*Costos adicionales al flete internacional.*

	Muelle Sur Callao		Muelle Norte Callao		Paíta	
	Contenedor 20'	Contenedor 40'	Contenedor 20'	Contenedor 40'	Contenedor 20'	Contenedor 40'
Costos adicionales	205	225	160	180	136	40.4

Nota. Extraído de MINCETUR (2016)

### *Agentes marítimos.*

Un agente marítimo (agente portuario) es una persona jurídica constituida en el país conforme a ley, que representa al capitán, propietario, armador, fletador u operador de un buque en el puerto de la República donde este arribe. El agente marítimo puede cumplir por cuenta o delegación del capitán, propietario, armador, fletador u operador de un buque o agente general, entre otras actividades, las operaciones de recepción y despacho de buques, trámites para el movimiento de carga, operaciones portuarias conexas a las anteriores, emitir,

firmar y cancelar, por cuenta y en nombre de su principal, los conocimientos de embarque y demás documentos pertinentes, y otros servicios que este último le encomiende.

Las agencias marítimas cobran a los usuarios exportadores o importadores por dos conceptos principalmente que constituyen lo que se denomina servicios estándar: El Box Fee, que es el servicio que incluye el procesamiento y control documental de la información del contenedor y supervisión de la transmisión de información a la aduana de la nota de tarja. Incluye la verificación de precintos de línea. Doc Fee, que es la gestión administrativa y electrónica para cumplir con la transmisión ante la SUNAT, dentro de los plazos establecidos. Incluye servicio de atención a los agentes de aduanas y/o agentes de carga para verificación de los documentos. Adicionalmente, cobran gastos administrativos, e inclusive en algunos casos se cobra separadamente, por emisión del B/L y por visto bueno del B/L como parte de los servicios estándares. Estos últimos conceptos relativos al B/L no tienen igual en la práctica internacional de transacciones de agentes marítimos y su contraparte y valor agregado es casi imposible de definir.

Tabla 11

*Cargos promedios del agente marítimo por contenedor lleno a noviembre del 2015 (US\$ / contenedor)*

	Contenedor 20'	Contenedor 40'	Contenedor Reefer 40'
Doc Fee	65	80	80
Box Fee	115	115	115
Gastos administrativos	4	4	4
Total	184	199	199

Nota. Extraído de MINCETUR (2016)

#### *Otros agentes.*

Hay dos grupos de actores adicionales que contribuyen a la estructura de costos enfrentada por el exportador e importador. El agente de aduana, que es un operador de comercio exterior a quien el usuario encomienda el despacho aduanero de sus mercancías por cuenta y riesgo de este último y los agentes de Estado tales como SENASA, SANIPES, SUCAMEC, Brigadas de Operaciones Especiales - SUNAT entre otros.

Los cargos del agente de aduanas se realizan como un porcentaje del valor del CIF del producto, este puede variar entre el 0.50% y el 1.00%, con un cargo mínimo de US\$ 100. Actualmente, se trata de uno de los segmentos más competitivos de la cadena logística. En el

caso de las exportaciones, la comisión que cobra el agente de aduanas está alrededor de los US\$ 45.

Las agencias del Estado, SENASA y SANIPES, tienen cargos de US\$45 por concepto de inspección de contenedores. SENASA hace el control fitosanitario de productos agrícolas, mientras que SANIPES hace la equivalente inspección para los productos acuícolas. Otras agencias del estado como SUCAMEC, para carga peligrosa, y BOE-SUNAT, para control de estupefacientes, no cobran por sus inspecciones, sino que se ciñen a sus protocolos establecidos de seguridad.

En resumen, los costos marítimos y portuarios en los cuales incurre un exportador se presentan en la siguiente tabla de manera detallada:

Tabla 12  
*Estructura de costos promedio de exportación (US\$/ contenedora diciembre del 2015)*

Quién cobra	Contenedor seco (Hamburgo)		Contenedor seco (New York)		Contenedor refrigerado (Vigo)	
	US\$	% costos totales	US\$	% costos totales	US\$	% costos totales
Deposito temporal	278.87	9.15	278.87	13.58	278.87	7.27
Deposito vacío	130.00	4.27	130.00	6.33	133.00	3.47
Línea Naviera	2,348.67	77.09	1,400.00	68.20	3,135.67	81.73
Agente Marítimo	199.00	6.53	199.00	9.69	199.00	5.19
Agente de aduanas	45.00	1.48	45.00	2.19	45.00	1.17
Agencias del estado	45.00	1.48			45.00	1.17
Costos totales promedio	3,046.54	100.00	2052.87	100.00	3,836.54	100.00

Nota. Extraído de MINCETUR (2016)

### *Costos evitables.*

El MINCETUR (2016), cotiza los costos evitables para la exportación de acuerdo a los actores que intervienen en el proceso, así como para los puertos de Hamburgo, Nueva York y Vigo, como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 13

*Costos evitables por agente de la cadena de exportación (US\$ / contenedor).*

Quién cobra	Contenedor seco (Hamburgo)		Contenedor seco (New York)		Contenedor refrigerado (Vigo)	
	US\$	% costos evitables	US\$	% costos evitables	US\$	% costos evitables
Deposito temporal	56.42	17.16	53.79	21.28	100.43	26.94
Deposito vacío	-	-	-	-	-	-
Línea Naviera	73.33	22.31	-	-	73.33	19.67
Agente Marítimo	199.00	60.53	199.00	78.72	199.00	53.38
Agente de aduanas	-	-	-	-	-	-
Agencias del estado	-	-	-	-	-	-
Costos evitables promedio	328.75	100.00	252.79	100.00	372.76	100.00

Nota. Extraído de MINCETUR (2016)

De esta manera se puede observar que los costos evitables en contenedores normales para Europa (Hamburgo), son aproximadamente 328.75 dólares por contenedor, mientras que para Estados Unidos (New York), son aproximadamente 252.79 dólares por contenedor; lo cual muestra que existe un sobre costo que debe ser eliminado para que los exportadores obtengan una mayor competitividad.

### **2.1.2. Exportaciones de menestras.**

#### ***Definición.***

INDESTA (2013), manifiesta que la exportación definitiva se define como el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. La exportación definitiva no está afectada a ningún tributo.

Por su parte Lerma y Bárcena (2013) manifiestan que la exportación se encarga de la venta al exterior; viene a ser el dinamismo principal en los negocios a nivel internacional que consiste en la comercialización de productos o servicios exteriores a las fronteras nacionales del país al que pertenecen dichos productos o servicios, de la mano con las importaciones o la compra del exterior se integra el concepto de Comercio Internacional. Es por ello que Hill (2012) afirma que por medio de la exportación gran parte de las empresas logran obtener mayores niveles de ingresos, ya que considera que el mercado internacional es ampliamente superior a los mercados locales, por ello es que las empresas exportadoras logran mayores niveles de ingreso, ya que la exportación se da con la finalidad de poder lograr mayor ingresos por ende mayores utilidades.

#### ***Tipos de exportación.***

Para Lerma y Márquez (2013) el desarrollo de productos destinados a la generación de bienes y servicios que puedan ser exitosos en el mercado exterior, debemos tener en cuenta la identificación de una oportunidad y un buen mercado, donde las oportunidades se circunscriben a un espacio geográfico, país o región; la cultura y demás características específicas de los mercados, las necesidades están a lo largo y ancho del mundo y las oportunidades se presentan en más de un mercado meta. Mediante el análisis se debe de identificar y seleccionar los mejores mercados en cuanto a su atractivo y proceder al desarrollo del producto que mejor desempeño pueda tener, un producto esencial o adaptado a lo que el cliente necesita, quiere o le gusta. Sin embargo, el diseño de un producto ampliado es decir la presentación, diseño gráfico, etiqueta, etc. Deben de generar ventajas competitivas que permitan hacerse un espacio dentro del mercado para lograr la preferencia por parte de los clientes. Además, para lograr realizar una exportación se debe tener en cuenta los dos tipos de exportación que se puede realizar:

### *Exportaciones definitivas.*

Huesca (2012) sostiene que una exportación definitiva consiste en la venta final de la mercancía para el consumo o comercialización en el extranjero por tiempo ilimitado.

### *Exportaciones temporales.*

De acuerdo a Huesca (2012) manifiesta que una exportación temporal consiste en la salida de una mercancía por un periodo determinado, por diferentes razones, las cuales pueden ser reparación, exhibición, sustitución, etc.

### ***Requisitos para la exportación de productos agrícolas.***

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2010), considera que los requisitos necesarios para lograr exportar a la Unión Europea, son los siguientes:

#### *Control de contaminantes.*

En este sentido el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2010), hace referencia a la prohibición que realizan los gobiernos para el ingreso de productos alimenticios de que contengan una cantidad inaceptable de sustancias residuales, buscando que estos se encuentren dentro de los límites aceptados, manteniéndolos lo más bajo posible. Además, es necesario resaltar que la medición se realiza en base a la parte comestible del producto evaluado.

#### *Límites máximos de residuos de plaguicidas.*

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2010), manifiesta que este requisito hace referencia a los límites máximos de residuos (LMR) establecidos por los diferentes países para el ingreso de determinados productos. En ese sentido el contenido máximo de residuos de plaguicidas en los alimentos se sitúa en 0,01 mg/kg. Este límite general es aplicable «por defecto», es decir, en todos los casos en que no se haya fijado un LMR de forma específica para un producto o un tipo de producto. En algunos casos, los LMR específicos que figuran son superiores al límite por defecto; En otros casos pueden establecerse LMR provisionales. Sin embargo, se debe tener en cuenta que las sustancias utilizadas deben encontrarse dentro de la lista de productos fitosanitarios que contengan sustancias activas; ya que, si no se encuentran enlistados, los países importadores rechazarán esos productos.

### *Higiene.*

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2010), manifiesta que son los requisitos que el producto debe cumplir en lo que se refiere a higiene, tanto durante su proceso de producción, como en su proceso de comercialización. En ese sentido Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2010), manifiesta que la Unión Europea evalúa las siguientes actividades para poder brindar su certificación:

#### *Principios de higiene.*

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2010), manifiesta que son las actividades de evaluación de riesgo de higiene, la implementación de procedimientos e instrucciones de higiene, la capacitación al personal sobre higiene antes de realizar la manipulación del producto, la instalación de carteles instructivos y además en este principio se restringe fumar, comer, masticar y beber en el área de manipulación del producto, para de esta manera conservar su calidad.

#### *Instalaciones sanitarias.*

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2010), manifiesta que este ítem hace referencia a si se cuenta con las instalaciones adecuadas para realizar un buen tratamiento del producto, en ese sentido se evalúa los recipientes utilizados para la manipulación del producto, los vehículos y los servicios sanitarios, que le permita mantener la limpieza en el lugar de trabajo, además de evaluar si son utilizados adecuadamente, en el caso por ejemplo del lavatorio de manos.

#### *Calidad del agua.*

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2010), manifiesta que este ítem hace referencia al agua utilizada en el proceso de post cosecha para la manipulación del producto, y se pretende que esta cumpla con las normas microbiológicas del agua de bebida (se encuentre al nivel del agua potable), para evitar la contaminación del producto, ya que estos están destinados para el consumo humano.



### *Envasado de alimentos.*

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2010), menciona que son los materiales que se encuentran en contacto con el producto a exportar, por lo que el envase debe prolongar el tiempo de conservación de los alimentos y a la vez mantener su calidad.

### *Áreas de empaque y almacenamiento.*

PromPerú (2015), manifiesta que en este ítem se evalúa si el empaque es el adecuado para el producto, protegiéndolo de los contaminantes que pueda presentar el entorno del producto. Además, se evalúa los almacenes de la empresa, los cuales deben encontrarse limpios, libre de contaminantes, con accesorios de limpieza adecuados para productos alimenticios; además de existir algún producto químico, deberá ser almacenado de manera segura, para evitar la contaminación del producto a exportar.

### *Control de plagas.*

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2010), manifiesta que este ítem evalúa si el proceso de control y corrección de plagas es efectivo, de modo que el producto cuenta con la calidad adecuada, libre de plagas o enfermedades que puedan afectar al consumidor final.

### *Lavado post cosecha.*

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2010), manifiesta que este punto abarca el análisis del material y agua utilizados para cumplir con este proceso, por lo que se evalúa si el agua es potable o ha sido declarada adecuada por la autoridad competente.

### *Etiquetado.*

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2010), menciona que son los requisitos en materia de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios en general, y que estas obligatoriamente deben tener:

- Nombre del producto. En este punto se tiene que especificar, tanto el nombre comercial, como el nombre científico del producto.
- Cantidad neta. Es decir, el peso o las unidades que contiene cada envase.

- Fecha de duración mínima. Es decir, la fecha hasta la cual el producto puede mantenerse en buenas condiciones para el consumo humano, sin causar ningún daño o malestar a los consumidores finales.
- Condiciones especiales de conservación y utilización. Es decir, detallar la manera en que el producto se puede conservar de manera adecuada y como se debe utilizar en el caso de ser necesario.
- Nombre o razón social y la dirección del fabricante o envasador. Es decir, los detalles de la empresa productora o envasadora del producto a vender.
- Etiquetado de las certificaciones con las que cuente. Es decir, detallar y mostrar los certificados que respaldan la calidad del producto.
- Idioma apropiado. Es decir, tener en cuenta el mercado al cual va a ser exportado, para poder realizar el etiquetado en un idioma de fácil comprensión para los consumidores finales.

### ***Evaluación de la exportación.***

Debido a que la exportación constituye la salida de una mercadería que se encuentra en un territorio aduanero determinado, hacia un país diferente, la evaluación se llevará a cabo tomando la base de datos de Infotrade, quien toma y ordena la información presentada por la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT, 2018), teniendo en cuenta para ello los indicadores:

- Monto en toneladas exportadas por año. Se estudiarán la cantidad que cada una de las empresas han exportado a los diferentes países durante los periodos 2012 - 2017, a fin de evidenciar si se ha presentado un incremento o disminución en cuanto a la capacidad de oferta y demanda.
- Monto en dólares exportadas por año. Se estudiarán las divisas generadas a partir de la exportación del pallar bebe y gandul a los diferentes países de destino, cuantificando los montos cuyos valores se encuentran dólares y soles, durante los periodos 2012 - 2017, de las empresas exportadoras de la región Lambayeque.

## 2.2. Operacionalización de las Variables

- Variable independiente: Sobrecostos portuarios y marítimos.
- Variable dependiente: Exportaciones de menestras.

Tabla 14

*Operacionalización de las variables.*

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores
<b>Sobrecostos portuarios y marítimos.</b>	Los sobrecostos marítimos y portuarios, son aquellos costos adicionales que incrementan los costos logísticos de exportación, los cuales están involucrados con las actividades marítimas y portuarias y que afectan directamente la competitividad de los exportadores peruanos. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2016)	Los sobrecostos marítimos y portuarios serán evaluados de acuerdo a los costos que cada actor marítimo y portuario cobra a los exportadores durante el proceso de exportación.	Deposito temporal
			Deposito vacío
			Línea Naviera
			Agente Marítimo
			Agente de aduanas
<b>Exportaciones de menestras.</b>	La exportación definitiva se define como el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. La exportación definitiva no está afecta a ningún tributo. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2016)	Las exportaciones serán evaluadas de acuerdo a las cantidades exportadas tanto en valor FOB, como en kilogramos exportados.	Valor de exportaciones (FOB)
			Volumen de exportaciones (Kg)

Elaboración propia

## **2.3. Hipótesis**

### **2.3.1. Hipótesis general.**

Los sobrecostos marítimos y portuarios repercuten negativamente en las exportaciones del pallar bebe, gandul, de la región Lambayeque en el año 2017.

### **2.3.2. Hipótesis específicas.**

- Los costos marítimos y portuarios en el puerto de Paíta el año 2017, están relacionados con los costos del depósito temporal, depósito vacío, línea naviera, agente marítimo, agente de aduanas y agencias del estado.
- Las exportaciones de pallar bebé y el gandul, de la región Lambayeque, en el periodo 2012 – 2017, se incrementaron de manera constante.
- Los sobrecostos marítimos y portuarios identificados elevan los costos de exportación del pallar bebé y el gandul, de la región Lambayeque, en año 2017.

## **Capítulo III: Diseño Metodológico**

### **3.1. Diseño de la Investigación**

La presente investigación es de enfoque cuantitativo, ya que según Hernández, Fernández y Baptista (2014), manifiestan que este enfoque permite el análisis secuencial de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías.

Se emplea un diseño de investigación no experimental de tipo transeccional o transversal, ya que este tipo de estudio, busca, según Hernández, Fernández y Baptista (2014), analizar en un tiempo determinado las categorías, conceptos, sucesos, variables, contextos o comunidades, o bien las relaciones entre estas, es decir son estudios que recaban datos en un periodo específico de tiempo para realizar inferencias acerca de la evolución del problema de investigación. En ese sentido se establece que el alcance del diseño de esta investigación es descriptivo, ya que se describe los sucesos, variables o contextos que se desarrollan dentro de un determinado periodo de tiempo.

### **3.2. Población**

La población está constituida por las 66 agencias de aduanas que operan en el puerto de Paíta (SUNAT, 2018).

### **3.3. Muestra**

La presente investigación tiene un muestreo no probabilístico, debido a que los sujetos son seleccionados en función de su accesibilidad o a criterio personal e intencional del investigador. El muestreo a aplicar será intencional.

En un diseño no probabilístico existen criterios para seleccionar la muestra, los cuales no son estadísticos, son racionales. (Vara, 2015)

Los criterios de inclusión y exclusión se detallan a continuación:

- Localización de oficinas: Paíta-Piura
- Servicios ofertados: Agenciamiento de Aduanas para menestras en seco.
- Año de operación: 2017.

- Mercado de destino: Puerto de Los Ángeles (Estados Unidos) y Puerto de Algeciras (España).

### **3.3.1. Técnica de muestreo.**

No probabilístico por conveniencia.

### **3.3.2. Tamaño de la muestra.**

La población de la presente investigación estuvo conformada por las agencias marítimas y de aduana de Paíta, las cuales según la SUNAT (2018) son 66 empresas las que tienen jurisdicción en dicho puerto. Sin embargo, no todas cuentan con oficinas en Paíta, y algunas de ellas trabajan solo por temporadas o trabajan exclusivamente con su cartera de clientes por lo que la muestra lo conformaron empresas que nos abrieron sus puertas para brindarnos la información requerida, las cuales son:

- ADM Operado Logístico.
- AVM Soluciones Logísticas.
- Beagle Shipping S.A.
- Grupo Macromar.
- Aduanera Capricornio.
- Agencia de Aduanas Comex.
- Cap Logistic Aduanas S.A.C.

## **3.4. Técnicas, Instrumentos, Equipos y Materiales**

Vara (2015) propone los diferentes instrumentos correspondientes a la investigación descriptiva simple, esto son: cuestionarios, encuestas, entrevistas estructuradas, guías de revisión de documentos, entre otros. Cuyas técnicas de análisis son las tablas de frecuencia, gráficos de barras y porcentajes.

De los instrumentos antes mencionados esta investigación empleará, el cuestionario y la guía de revisión documentaria, los cuales permitirán obtener información de las fuentes primarias (las agencias marítimas y de aduanas), con respecto a las variables en estudio. Mientras que para el procesamiento y análisis de datos se recurrirá a programas

especializados como el Microsoft Excel y el SPSS, los cuales permitirán organizar adecuadamente la información recolectada y a la vez presentarla de manera ordenada en tablas y gráficos.

## Capítulo IV: Resultados

### 4.1. Descripción de los Costos Marítimos y Portuarios en el puerto de Paita, en el Año 2017

Tabla 15

*Cotizaciones para contenedores secos de 20' ST en US\$.*

	Agencias Marítimas y de Aduanas	ADM	AVM	Beagle Shipping	Grupo Macromar	Capricornio	Comex	CAP Logistic
	Traslado a deposito							
Deposito temporal	Deposito temporal						200.00	238.00
	Total						200.00	238.00
Depósito vacío	Contenedor vacío		205.00		275.00	267.00	180.00	
	Flete Paita - Los Ángeles (EE.UU.)	2070.00	2379.00		1980.00	1550.00	2150.00	1905.00
	BL	50.00	35.00		59.00			
	Otros gastos de la naviera							
	Total, Flete A EE.UU.	2120.00	2414.00		2039.00	1550.00	2150.00	1905.00
Línea Naviera	Flete Paita - Algeciras (España)	1660.00	1861.00	1150.00	1530.00	1420.00	1750.00	1660.00
	BL	50.00	35.00		59.00			
	Otros gastos de la naviera			250.00			251.30	
	Total, Flete A España	1710.00	1896.00	1400.00	1589.00	1420.00	2001.30	1660.00



Agente Marítimo	Embarque		470.00			459.50		550.00
	Visto Bueno		213.00		225.00	296.00	250.00	105.59
	Servicio Logístico	95.00	120.00	215.00	135.00	120.00	35.40	30.00
	Precinto		5.00	15.00	25.00	6.00		
	Gastos Administrativos	135.00	45.00		50.00	40.00	41.30	20.00
	Total	230.00	853.00	230.00	435.00	921.50	326.70	705.59
Agente de aduanas	Agencia de aduanas		90.00		180.00	117.50	120.00	100.00
	Otros gastos		45.00		25.00			20.00
	Total		135.00		205.00	117.50	120.00	120.00
Agencias del estado	SENASA				20.00			20.00

Datos obtenidos de las cotizaciones de las agencias de aduanas de Paita. (Fuente: Elaboración propia)

Según la base de datos del ITC (2017) los principales importadores mundiales de menestras y con mayor potencial son Estados Unidos y España, razón por la cual se buscó los costos marítimos y portuarios para estos dos mercados, obteniendo los costos que se han presentado en la tabla 14. Los indicadores para recabar la información son: depósito temporal, depósito de vacío, línea naviera, agente marítimo, agente de aduanas y agencias de estado (SENASA), para un contenedor de 20' ST

Los costos del depósito temporal varían entre 200.00 y 238.00 dólares por contenedor, por otro lado, el depósito vacío cotiza entre 180.00 y 275.00 dólares por contenedor.

En cuanto a la línea naviera las cotizaciones son las que más variaciones presentan, encontrándose que el flete Paíta - Los Ángeles (EE.UU.) tiene un costo mínimo de 1,550.00 dólares por contenedor, mientras que el costo máximo asciende a 2,414.00 dólares por contenedor; en el caso del flete Paíta - Algeciras (España) los costos varían entre 1,400.00 dólares y 2,001.30 dólares por contenedor. Entre ambos mercados se aprecia una variación significativa, ya que la cotización máxima tiene una diferencia aproximada de 412.70 dólares por contenedor.

Los costos del agente marítimo fluctúan entre 230.00 y 921.50 dólares, los cuales dependen de los diferentes conceptos que cobran las agencias marítimas.

Por otro lado, las agencias de aduana perciben entre 90.00 y 180.00 dólares, sin embargo, el costo puede incrementarse hasta los 205.00 dólares por cobro de gastos adicionales. Finalmente, las agencias del estado (SENASA) cobran 20.00 dólares por los trámites correspondientes.

En conclusión, los costos más altos se registran en el depósito temporal, con 238.00 dólares por contenedor; el depósito vacío con 275.00 dólares, las líneas navieras con 2,414.00 dólares a Los Ángeles (Estados Unidos) y 2001.30 dólares a Algeciras (España), el agente marítimo con 921.50 dólares y la agencia de aduanas con 205.00 dólares.

De acuerdo a los resultados de la investigación, se puede afirmar que los costos marítimos y portuarios muestran variaciones, a raíz de que no existen costos específicos, por ende, estos estarán influenciados por la capacidad de negociación con el depósito temporal, depósitos de vacíos, línea naviera, agente marítimos y agente de aduanas.

#### 4.2. Descripción de las Exportaciones de Pallar Bebé y Gandul, de la Región Lambayeque, en el Periodo 2012 - 2017

Tabla 16

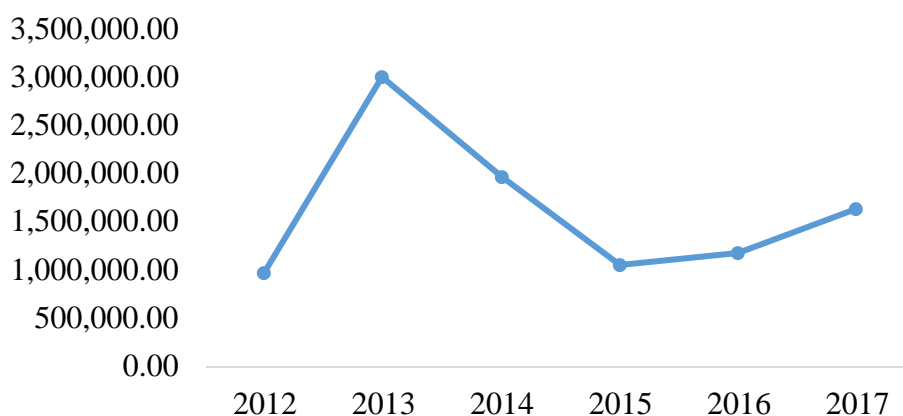
*Exportaciones lambayecanas de pallar en el periodo 2012 – 2017 en kilogramos.*

Empresa	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total, Kg.	Porcentaje
Aplex Trading S.A.C.	33,000.00	542,369.00	330,874.20	153,763.70	174,061.06	50,774.40	1,284,842.36	13%
Food Export Norte S.A.C.	62,052.48	188,009.60	259,947.38	277,824.44	171,022.16	133,311.24	1,092,167.30	11%
Globenatural Internacional S.A.		230,000.00	273,000.00			318,630.00	821,630.00	8%
Copesba S.A.	63,040.80	256,540.39	276,648.75	202,431.81	71,728.40	12,793.60	883,183.75	9%
Vínculos Agrícolas S.A.C.	135,040.00	540,753.00	121,120.30	65,000.00			861,913.30	9%
Alisur S.A.C.	424,242.00	200,500.00				379,000.00	1,003,742.00	10%
Agro Fergi S.A.C.			70,980.00	85,995.00	244,372.00	215,500.00	616,847.00	6%
Andes Alimentos & Bebidas S.A.C.			23,000.00	79,850.00	168,418.00	131,235.04	402,503.04	4%
Argencrops Peru S.A.C.		69,000.00	112,990.00		51,408.00	85,996.68	319,394.68	3%
Integralexport S.A.C.		47,880.00	24,400.00	49,700.00	133,777.16	75,000.00	330,757.16	3%
Vicuña S.A.C.	3,000.00	316,000.00					319,000.00	3%
Interloom S.A.C.			123,000.00	95,848.00	70,393.26	33,480.21	322,721.47	3%
V & F S.A.C.	11,612.16	24,948.00	137,330.80				173,890.96	2%

Cargo Export - Import Alkali EIRL.	192,000.00				192,000.00	2%	
Brolem Company S.A.C.	72,041.00			69,930.00	141,971.00	1%	
R. Muelle S.A.C.		22,000.00		24,500.00	63,706.24	110,206.24	1%
Consortio Lidejo S.A.C.	38,950.00			22,000.00		60,950.00	1%
Agrofino S.A.C.		97,770.00				97,770.00	1%
Maku S.C.R.L.	46,000.00	46,000.00				92,000.00	1%
C & V Export S.A.C.	23,000.00	70,420.00				93,420.00	1%
Brk Comercial S.A.C		47,910.00				47,910.00	0%
Noroeste S.A.C.				34,000.00	17,000.00	51,000.00	1%
Exportaciones E Importaciones Fiorela E.I.R.L.	64,000.00					64,000.00	1%
Garbel S.A.C.	62,000.00	18,000.00				80,000.00	1%
Geale Trading E.I.R.L.				20,880.00		20,880.00	0%
Don Elmer Foods S.A.C.		45,850.00				45,850.00	0%
Exportaciones Rodimac S.A.C.		47,860.00				47,860.00	0%
Agritrade S.A.C.		47,925.00				47,925.00	0%
Peruvian Export Business S.A.C.				22,970.00		22,970.00	0%

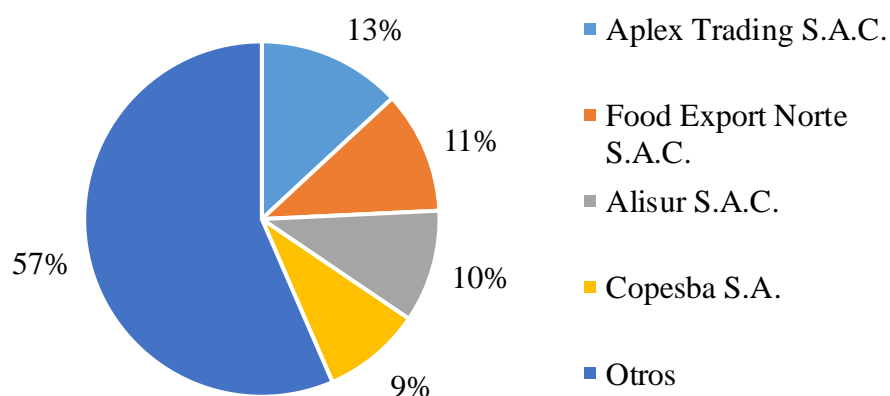
Nuevos Destinos Perú S.A.C.	39,916.00						39,916.00	0%
Tierra Orgánica S.A.C.					16,000.00		16,000.00	0%
Aplex Perú E.I.R.L.	23,000.00						23,000.00	0%
Sun Packers S.R.L.	15,665.00						15,665.00	0%
Dual Perú Export S.A.C.				19,718.00			19,718.00	0%
Alpes Chiclayo S.A.C.	11,430.72	9,072.00					20,502.72	0%
Alimentos Procesados S.A.		8,000.00					8,000.00	0%
Logística Y Agroexportación S.A.C.						6,700.00	6,700.00	0%
Agroexportadora Santa Beatriz S.A.C				4,536.00			4,536.00	0%
Caballero Carmelo Impexp EIRL			57		233.72	104.11	394.83	0%
TOTAL	970,999.16	3,012,117.99	1,967,028.43	1,057,636.95	1,165,913.76	1,630,041.52	9,803,737.81	100%

Fuente: Infotrade, Promperú. (Elaboración propia)



*Figura 02.* Exportaciones de pallar en el periodo 2012 - 2017 en kilogramos. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

Como se observa en la figura anterior las exportaciones lambayecanas de pallar en el periodo 2012-2017 fueron muy variables, puesto que en el 2013 se muestra un significativo crecimiento del 210%, mientras que en el 2014 y el 2015 disminuyeron en un 35% y 46% respectivamente, para luego incrementarse positivamente en el 2016 en un 10%, para volver a crecer en el 2017 un 40%.



*Figura 03.* Principales empresas exportadoras de pallar en el periodo 2012 - 2017. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

En el grafico anterior se aprecia que las principales empresas exportadoras de pallar en kilogramos en el periodo 2012 - 2017, son Apex Trading, Food Export Norte, Alisur y Copesba; con el 13%, 11%, 10% y 9% de las exportaciones realizadas durante dicho periodo.

Tabla 17  
*Exportaciones lambayecanas de pallar en el periodo 2012 - 2017 en US\$.*

Empresa	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total, Kg.	Porcentaje
Aplex Trading S.A.C.	48,299.65	643,283.85	508,200.25	206,938.60	263,405.94	79,199.37	1,749,327.66	14%
Food Export Norte S.A.C.	81,470.87	220,133.96	444,267.72	450,515.93	296,969.47	139,143.34	1,632,501.29	13%
Globenatural Internacional S.A.		281,272.00	336,640.61			552,732.47	1,170,645.08	9%
Copesba S.A.	86,663.67	303,748.81	387,015.97	253,207.28	58,397.07	19,639.19	1,108,671.99	9%
Vínculos Agrícolas S.A.C.	161,317.04	561,952.03	198,023.89	72,228.20			993,521.16	8%
Alisur S.A.C.	465,662.28	169,390.92				339,667.41	974,720.61	8%
Agro Fergi S.A.C.			65,173.00	101,703.22	250,211.61	275,866.90	692,954.73	6%
Andes Alimentos & Bebidas S.A.C.			30,330.00	88,351.90	159,359.76	179,929.57	457,971.23	4%
Argencrops Peru S.A.C.		94,993.00	160,033.19		69,276.12	130,994.36	455,296.67	4%
Integralexport S.A.C.		52,990.96	31,476.00	56,618.41	123,122.52	94,915.00	359,122.89	3%
Vicuña S.A.C.	5,074.50	338,923.00					343,997.50	3%
Interloom S.A.C.			159,350.00	93,229.68	58,197.03	31,819.08	342,595.79	3%
V & F S.A.C.	15,748.00	33,064.00	194,017.32				242,829.32	2%

Cargo Export - Import Alkali EIRL.		219,608.00				219,608.00	2%	
Brolem Company S.A.C.		92,392.57			108,542.32	200,934.89	2%	
R. Muelle S.A.C.			31,570.00		50,257.50	96,548.74	178,376.24	1%
Consorcio Lidejo S.A.C.		71,588.43			56,738.00		128,326.43	1%
Agrofino S.A.C.			114,016.55				114,016.55	1%
Maku S.C.R.L.		51,750.00	59,800.00				111,550.00	1%
C & V Export S.A.C.	29,704.00	74,762.04					104,466.04	1%
Brk Comercial S.A.C			89,919.84				89,919.84	1%
Noroeste S.A.C.					62,460.00	23,800.00	86,260.00	1%
Exportaciones E Importaciones Fiorela E.I.R.L.	76,800.00						76,800.00	1%
Garbel S.A.C.	59,252.00	14,760.00					74,012.00	1%
Geale Trading E.I.R.L.						67,651.20	67,651.20	1%
Don Elmer Foods S.A.C.		65,696.63					65,696.63	1%
Exportaciones Rodimac S.A.C.		64,800.00					64,800.00	1%
Agritrade S.A.C.		63,840.00					63,840.00	1%



Peruvian Export Business S.A.C.				57,990.70			57,990.70	0%
Nuevos Destinos Perú S.A.C.	40,929.00						40,929.00	0%
Tierra Orgánica S.A.C.					34,106.63		34,106.63	0%
Aplex Perú E.I.R.L.	29,950.00						29,950.00	0%
Sun Packers S.R.L.	27,723.87						27,723.87	0%
Dual Perú Export S.A.C.				21,302.44			21,302.44	0%
Alpes Chiclayo S.A.C.	10,059.03	8,346.24					18,405.27	0%
Alimentos Procesados S.A.		10,800.00					10,800.00	0%
Logística Y Agroexportación S.A.C.						8,401.80	8,401.80	0%
Agroexportadora Santa Beatriz S.A.C				5,851.44			5,851.44	0%
Caballero Carmelo Impexp EIRL			97.14		430	213.23	740.37	0%
TOTAL	1,138,653.91	3,438,096.44	2,809,931.48	1,407,937.80	1,448,825.02	2,183,170.61	12,426,615.26	100%

Fuente: Infotrade, Promperú. (Elaboración propia.

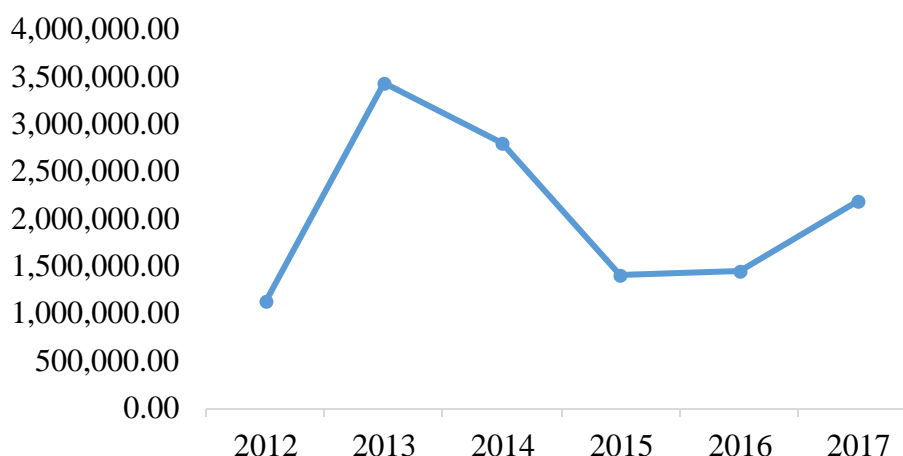


Figura 04. Exportaciones de pallas en el periodo 2012 - 2017 en US\$. Fuente: Infotrade.

Elaboración propia

La figura anterior muestra el desenvolvimiento de las exportaciones lambayecanas de pallas en dólares durante el periodo 2012 -2017, se aprecia un importante crecimiento del 202% en el 2013, mientras que en el 2014 y el 2015 sufrieron una caída del 18% y 50% respectivamente, para luego incrementarse levemente en un 3% en el 2016 y volver a crecer en un 51% en el 2017.

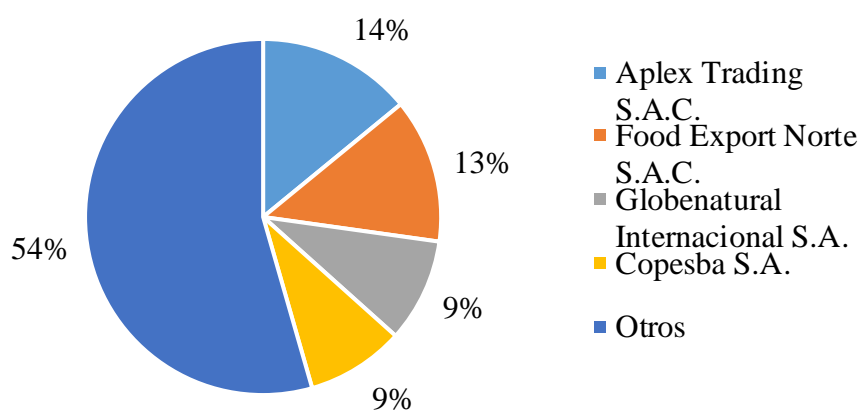
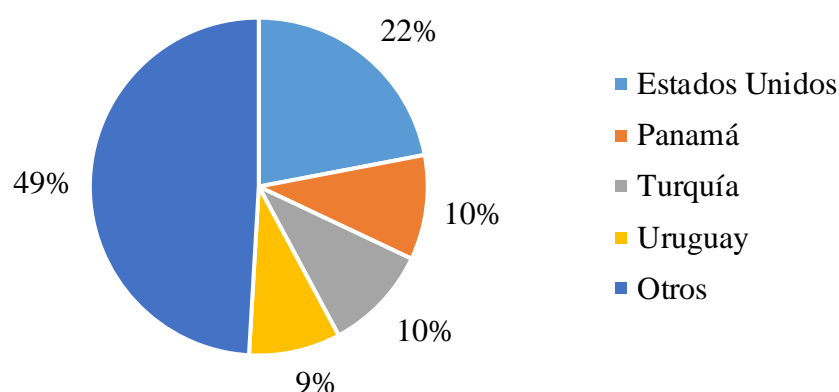


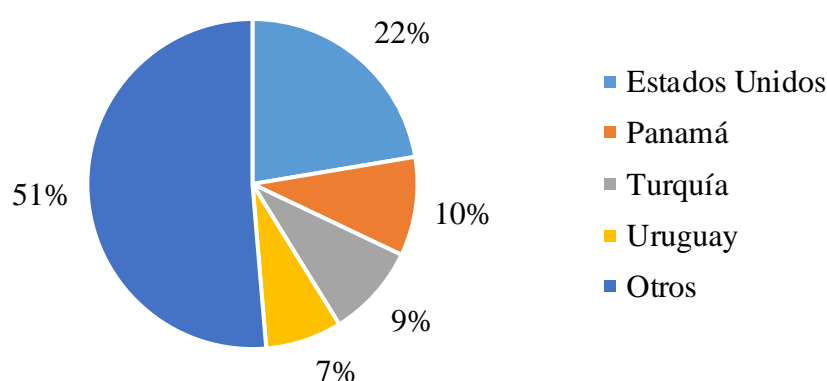
Figura 05. Principales empresas exportadoras de pallas en el periodo 2012 – 2017, en US\$. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

Las principales empresas exportadoras lambayecanas de pallas en dólares en el periodo 2012 - 2017, son Apex Trading, Food Export Norte, Globenatural Internacional y Copesba; con el 14%, 13%, 9% y 9% respectivamente.



*Figura 06.* Principales mercados de destino de las exportaciones de pallar en el periodo 2012 - 2017, en kilogramos. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

La figura anterior muestra los principales mercados de destino de las exportaciones de pallar en kilogramos. Estados Unidos lidera el mercado de destino con un 22 %, seguido por los países de Panamá, Turquía y Uruguay, con un 10%, 10% y 9% del total de exportaciones respectivamente.



*Figura 07.* Principales mercados de destino de las exportaciones de pallar en el periodo 2012 - 2017, en US\$. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

La misma tendencia se registra en la figura 7, donde se aprecia que los principales mercados de destino de las exportaciones de pallar en dólares, son Estados Unidos, Panamá, Turquía y Uruguay, con el 22%, 10%, 10% y 7% de total de exportaciones respectivamente.

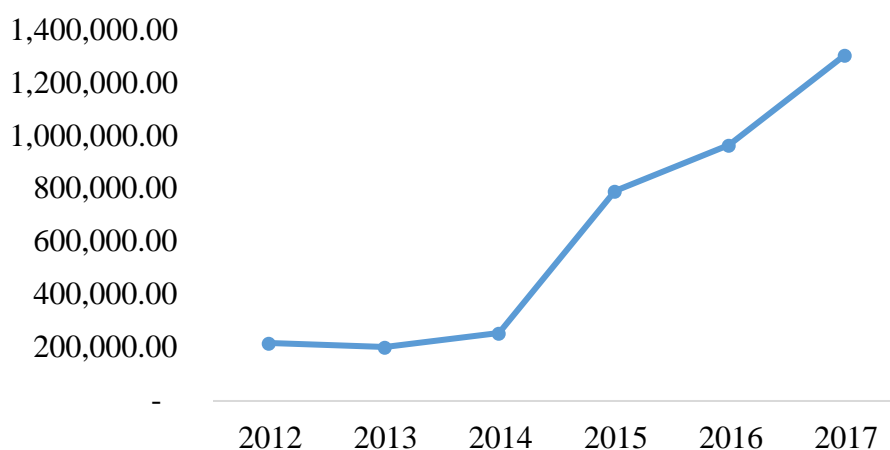
Tabla 18

*Exportaciones lambayecanas de gandul en el periodo 2012 - 2017 en kilogramos.*

Empresa	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total	Porcentaje
Agro Fergi S.A.C.			56,490.00	375,490.00	443,812.00	329,980.00	1,205,772.00	32%
Andes Alimentos & Bebidas S.A.C.			72,896.00	376,138.80	152,043.00	269,250.00	870,327.80	23%
Copesba S.A.	75,348.75				155,380.68	270,328.60	501,058.03	13%
Brolem Company S.A.C.					75,000.00	103,950.00	178,950.00	5%
Food Export Norte S.A.C.				6,804.00		117,936.00	124,740.00	3%
Globenatural Internacional S.A.			105,000.00			61,950.00	166,950.00	4%
Vicuña S.A.C.	24,670.00	149,880.00					174,550.00	5%
Interloom S.A.C.					74,986.00	23,970.00	98,956.00	3%
Logística Y Agro exportación S.A.C.						67,300.00	67,300.00	2%
R. Muelle S.A.C.			16,000.00		48,825.00	3,750.00	68,575.00	2%
Integralexport S.A.C.	60,283.44			11,000.00			71,283.44	2%
Salvagro SRL.	45,430.00						45,430.00	1%

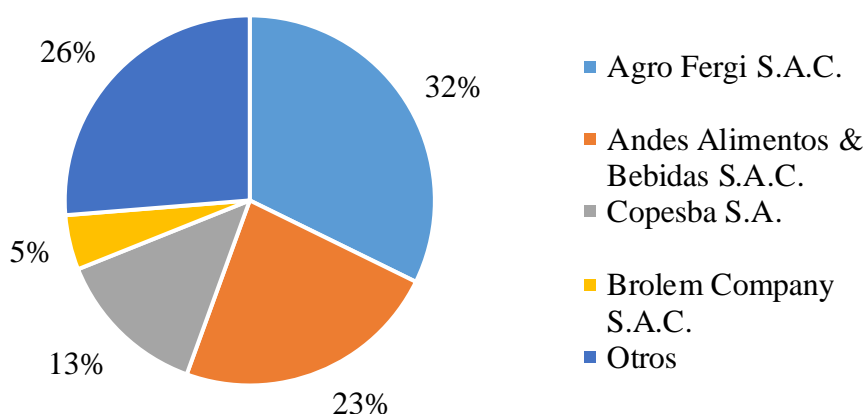
Consorcio Lidejo S.A.C.		24,000.00				24,000.00	48,000.00	1%
Alpes Chiclayo SAC	13,608.00					12,474.00	26,082.00	1%
Fresol Group SAC						17,781.12	17,781.12	0%
Xpodeka S.A.C.		25,000.00					25,000.00	1%
Dual Peru Export SAC				15,300.00			15,300.00	0%
Exportaciones Mirsa E.I.R.L.				10,000.00			10,000.00	0%
Peruvian Export Business S.A.C.					14,340.00		14,340.00	0%
V & F SAC			8,000.00				8,000.00	0%
TOTAL	219,340.19	198,880.00	258,386.00	794,732.80	964,386.68	1,302,669.72	3,738,395.39	100%

Fuente: Base de datos según ubígeo presentada por Infotrade, Promperú. (Elaboración propia)



*Figura 08.* Exportaciones lambayecanas de gandul en el periodo 2012 - 2017 en kilogramos. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

De acuerdo al ítem anterior se aprecia una leve caída del 9% en el 2013, mientras que en el 2014 y el 2015 se muestra un gran crecimiento del 30% y 208% respectivamente, para seguir creciendo en el 2016 y 2017 con un 21% y 35 % correspondientemente.



*Figura 09.* Principales empresas exportadoras de gandul en el periodo 2012 - 2017 en kilogramos. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

Las principales empresas exportadoras de gandul durante el periodo 2012 - 2017, en kilogramos, son Agro Fergi, Andes Alimentos y Bebidas, Copesba y Brolem Company; con el 32%, 23%, 13% y 5% de las exportaciones en kilogramos realizadas durante dicho periodo.

Tabla 19

*Exportaciones lambayecanas de gandul en el periodo 2012 – 2017 en US\$.*

Empresa	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total	Porcentaje
Agro Fergi S.A.C.			58,029.65	445,464.35	567,712.36	435,556.35	1,506,762.71	33%
Andes Alimentos & Bebidas S.A.C.			76,988.86	447,108.77	188,520.54	324,549.46	1,037,167.63	23%
Copesba S.A.	84,379.00				217,300.63	379,775.80	681,455.43	15%
Brolem Company S.A.C.					97,212.00	121,266.00	218,478.00	5%
Food Export Norte S.A.C.				9,750.13		160,755.84	170,505.97	4%
Globenatural Internacional S.A.			92,857.02			70,714.82	163,571.84	4%
Vicuña S.A.C.	28,375.56	126,688.15					155,063.71	3%
Interloom S.A.C.					84,364.81	29,362.91	113,727.72	2%
Logística Y Agro exportación S.A.C.						109,422.00	109,422.00	2%
R. Muelle S.A.C.			16,400.00		71,528.38	5,151.76	93,080.14	2%
Integralexport S.A.C.	65,584.24			13,656.83			79,241.07	2%
Salvagro SRL.	60,000.00						60,000.00	1%

Consorcio Lidejo S.A.C.		24,294.00				27,574.00	51,868.00	1%
Alpes Chiclayo SAC	11,975.04					15,964.00	27,939.04	1%
Fresol Group SAC						23,115.46	23,115.46	1%
Xpodeka S.A.C.		21,750.00					21,750.00	0%
Dual Peru Export SAC				21,726.00			21,726.00	0%
Exportaciones Mirsa E.I.R.L.				14,500.00			14,500.00	0%
Peruvian Export Business S.A.C.						13,623.00	13,623.00	0%
V & F SAC			8,150.56				8,150.56	0%
TOTAL	250,313.84	172,732.15	252,426.09	952,206.08	1,240,261.72	1,703,208.40	4,571,148.28	100%

Fuente: Base de datos según ubígeo presentada por Infotrade, Promperú. (Elaboración propia)



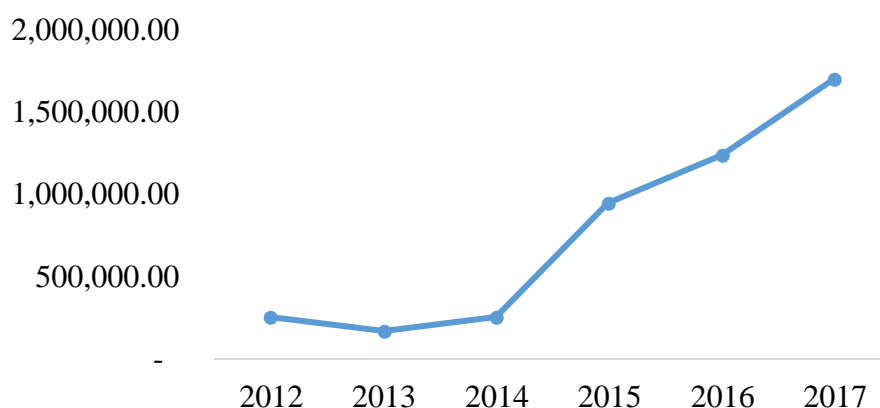


Figura 10. Exportaciones de gandul en el periodo 2012 - 2017, en US\$. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

La figura anterior muestra el desenvolvimiento de las exportaciones lambayecanas de gandul en dólares durante el periodo 2012 -2017, se aprecia una caída del 31% en el 2013, para luego crecer significativamente en el 2014 y 2015 en un 46% y 277% respectivamente, este crecimiento se prolongó durante el 2016 y 2017 con un 30% y 37 % correspondientemente.

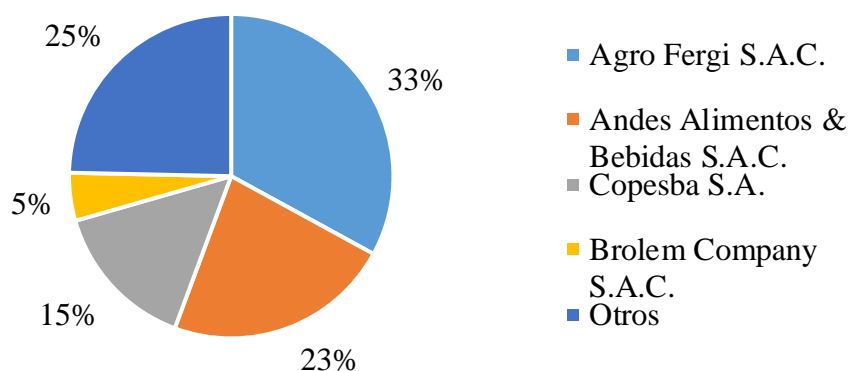


Figura 11. Principales empresas exportadoras de gandul en el periodo 2012 - 2017, en US\$. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

Las principales empresas exportadoras de gandul en dólares en el periodo 2012-2017 son Agro Fergi, Andes Alimentos y Bebidas, Copesba y Brolem Company; con el 33%, 23%, 15% y 5% del total de las exportaciones.

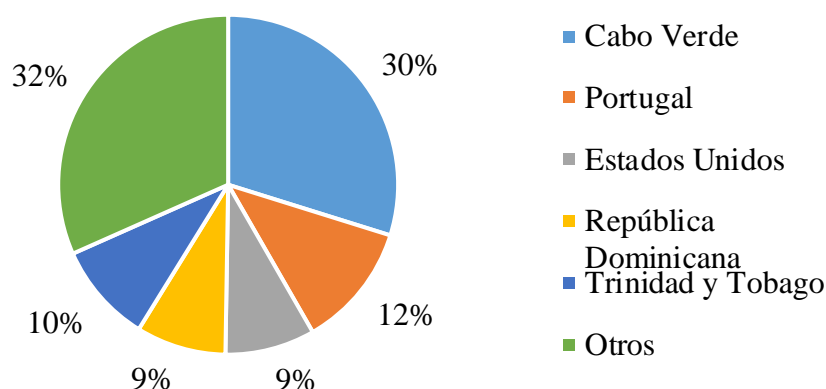


Figura 12. Principales mercados de destino de las exportaciones de gandul en el periodo 2012 - 2017, en kilogramos. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

La figura anterior muestra los principales mercados de destino de las exportaciones lambayecanas de gandul en kilogramos, siendo liderada por Cabo Verde con un 30%, seguido de Portugal con un 12% y Trinidad y Tobago, República Dominicana y Estados Unidos con un 10%, 9% y 9% del volumen total de exportaciones respectivamente.

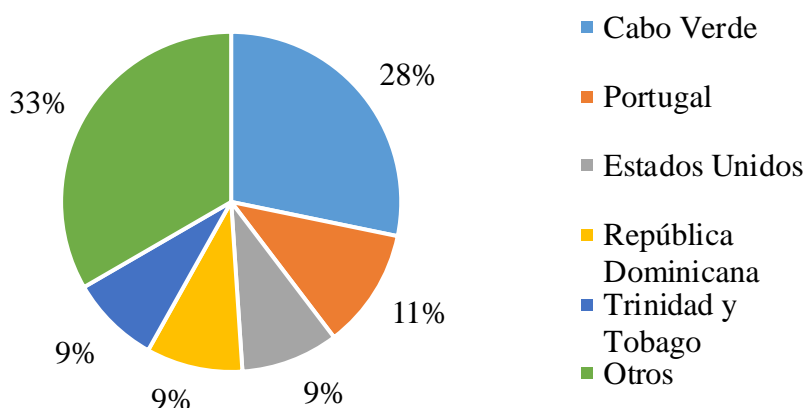


Figura 13. Principales mercados de destino de las exportaciones de gandul en el periodo 2012 - 2017, en US\$. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

La misma tendencia se registra en la figura anterior, donde se aprecia que los principales mercados de destino de las exportaciones lambayecanas de gandul en dólares, está encabezado con un 28% por Cabo Verde, seguida de un 11% por Portugal y con un 9% encontramos a los países de Estados Unidos, República Dominicana y Trinidad y Tobago.

La situación de las exportaciones lambayecanas de pallar bebe no han mantenido un crecimiento constante, ya que dichas exportaciones han sido volátiles en el tiempo, muestra de ello, han sido las caídas registradas en el año 2014 y 2015, del 35% y 40% en volúmenes

(kg.), así como 18% y 50% en valores (US\$) respectivamente, sin embargo, a pesar de ello se han mantenido con envíos frecuente, esto se justifica en el repunte de las exportaciones en los años 2016 y 2017, donde las exportaciones en términos de volumen(kg.) crecieron en un 10% y 40% al igual que en valores (US\$) con un 3% y 51% respectivamente.

Todo lo contrario, se aprecia en las exportaciones lambayecanas de gandul, a pesar de sufrir una caída en el periodo 2013 de un 9% en volúmenes (kg.) y 31% en valores (US\$) mantuvieron un crecimiento muy significativo en los años posteriores (2013-2017), creciendo un 555% en términos de volumen (kg.) y un 886% en valores (US\$).

#### 4.3. Identificación y Análisis de los Sobrecostos Marítimos y Portuarios de las Exportaciones del Pallar Bebé y el Gandul, de Lambayeque en el Año 2017

Tabla 20

*Cotizaciones promedio para contenedores secos de 20' ST en US\$.*

	Agencias Marítimas y de Aduanas	ADM	AVM	Beagle Shipping	Grupo Macromar	Capricornio	Comex	CAP Logistic	Costos Promedios
Deposito temporal	Traslado a deposito								
	Deposito temporal						200.00	238.00	
	Total						200.00	238.00	219.00
Depósito vacío	Contenedor vacío		205.00		275.00	267.00	180.00		231.75
	Flete Paíta - Los Ángeles (EE.UU.)	2070.00	2379.00		1980.00	1550.00	2150.00	1905.00	
	BL	50.00	35.00		59.00				
Línea Naviera	Otros gastos de la naviera								
	Total, Flete a EE.UU.	2120.00	2414.00		2039.00	1550.00	2150.00	1905.00	2029.67
	Flete Paíta - Algeciras (España)	1660.00	1861.00	1150.00	1530.00	1420.00	1750.00	1660.00	
	BL	50.00	35.00		59.00				
	Otros gastos de la naviera			250.00			251.30		

	Total, Flete a España	1710.00	1896.00	1400.00	1589.00	1420.00	2001.3 0	1660.00	1668.04
	Embarque		470.00			459.50		550.00	
	Visto Bueno		213.00		225.00	296.00	250.00	105.59	
Agente Marítimo	Servicio logístico	95.00	120.00	215.00	135.00	120.00	35.40	30.00	
	Precinto		5.00	15.00	25.00	6.00			
	Gastos Administrativos	135.00	45.00		50.00	40.00	41.30	20.00	
	Total	230.00	853.00	230.00	435.00	921.50	326.70	705.59	528.83
Agente de aduanas	Agencia de aduanas		90.00		180.00	117.50	120.00	100.00	
	Otros gastos		45.00		25.00			20.00	
	Total		135.00		205.00	117.50	120.00	120.00	139.50
Agencias del estado	SENASA				20.00			20.00	20.00

Fuente: Cotizaciones obtenidas de las agencias de aduanas de Paita. (Elaboración propia)

La tabla 20 muestra los costos promedios de cada uno de los indicadores analizados, de acuerdo a la información obtenida de las agencias marítimas y aduaneras; los cuales han sido extraídos en la siguiente tabla para hacer una comparación con los costos promedios elaborados por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, en su investigación del año 2016.

Tabla 21

*Comparación de la estructura de costos promedio de exportación en contenedor seco de 20' ST en US\$.*

Quién cobra	Presente investigación				MINCETUR			
	Contenedor seco (Los Ángeles)		Contenedor seco (Algeciras)		Contenedor seco (New York)		Contenedor seco (Hamburgo)	
	US\$	% costos totales	US\$	% costos totales	US\$	% costos totales	US\$	% costos totales
Deposito temporal	219.00	6.91	219.00	7.80	278.87	13.58	278.87	9.15
Depósito vacío	231.75	7.29	231.75	8.26	130.00	6.33	130.00	4.27
Línea Naviera	2029.67	64.07	1668.04	59.42	1,400.00	68.20	2,348.67	77.09
Agente Marítimo	528.83	16.69	528.83	18.84	199.00	9.69	199.00	6.53
Agente de aduanas	139.50	4.40	139.50	4.97	45.00	2.19	45.00	1.48
Agencias del estado	20.00	0.63	20.00	0.71			45.00	1.48
Costos totales promedio	3168.74	100.00	2807.12	100.00	2052.87	100.00	3,046.54	100.00

Fuente: Cotizaciones de las agencias de aduanas y MINCETUR (2016). (Elaboración propia)

La tabla 21 muestra la comparación entre los costos promedios obtenidos en la presente investigación y los costos promedio del informe realizado por el MINCETUR. La comparación se realizó en base a los indicadores en estudio (deposito temporal, deposito vacío, línea naviera, agente marítimo, agente de aduanas y agencias de estado).

Dos de los principales mercados de destino de las menestras a nivel mundial son los Estados Unidos y la Unión Europea, es por esto que se ha tomado como punto de comparación, los puertos más importantes y de mayor movimiento comercial como los son el puerto de Los Ángeles (EE.UU.) y el puerto de Algeciras (España) respectivamente, para luego confrontarlos con los resultados de puertos relativos que presenta el informe del MINCETUR, como son el puerto de New York (EE.UU.) y el puerto de Hamburgo (Alemania).

El depósito temporal muestra una disminución con respecto a los resultados obtenidos en la presente investigación, muestra de ello es la reducción de 59.87 dólares, pasando de 278.87 dólares en el 2015 a 219.00 dólares en la actualidad.

El depósito vacío se incrementó en 101.75 dólares con respecto al informe que, presentado por el MINCETUR, ascendiendo de 130.00 dólares a 231.75 dólares en la investigación presente.

Los costos de la línea naviera se encuentran en función del destino y la época, de esta manera se obtienen que el costo a los Estados Unidos tiene cierta variación si se envía a Los Ángeles (actual) o New York (2016), siendo los costos para el primero 2,029.67 dólares, mientras que para el segundo 1,400.00 dólares por contenedor respectivamente. En cuanto a los costos de la naviera a la Unión Europea varían entre Algeciras (actual) y Hamburgo (2016), siendo los costos del primero de 1,668.04, mientras que del segundo de 2,348.67 dólares por contenedor respectivamente.

Los costos relacionados con la agencia marítima se incrementaron en 329.83 dólares con respecto al informe del MICENTUR, pasando de 199.00 dólares a 528.83 dólares.

En cuanto a la agencia de aduanas los costos varían, ya que se incrementaron pasando de 45.00 dólares a 139.50 dólares. Por último, los costos de las agencias del estado (SENASA) han disminuido pasando de 45.00 dólares a 20.00 dólares.

En ese sentido se puede ver que los costos que mayor variación presenta son los costos relacionados con los indicadores de depósito vacío, agente marítimo y agente de aduanas.

En conclusión, los indicadores que presentan sobrecostos son el depósito vacío, la agencia marítima y las agencias de aduana, los cuales muestran un incremento en el precio de sus servicios; en el caso del depósito temporal y las agencias del estado, se muestra una disminución en los costos. En cuanto a la línea naviera no se puede comparar, porque cada mercado tiene un costo distinto, del mismo modo cada época del año el costo varía, lo que complica realizar una comparación objetiva.



## **4.4. Discusión**

### **4.4.1. Validez interna.**

Con respecto a la validez interna, los instrumentos empleados fueron validados según criterio de tres profesionales expertos en el tema investigado: Mg. Mónica del Pilar Pintado Damián, Lic. Capristán Campos Marco Antonio y la Mg. Núñez Castillo Ana María, quienes observaron y recomendaron optimizar la redacción de algunos ítems para su mayor entendimiento al momento de la aplicación. Luego de la corrección de lo observado, estos fueron aplicados garantizando así la confiabilidad del trabajo de campo y de los resultados obtenidos.

Por otro lado, las limitaciones para el desarrollo de la presente investigación estuvieron relacionadas con el difícil acceso a la información, puesto que las agencias de aduanas y marítimas, no están dispuestas a brindar cotizaciones para investigaciones, pues consideran que su información puede ser mal utilizada y aprovechada por empresas de la competencia. Sin embargo, a pesar de ello unas pocas empresas contribuyeron con el estudio, las cuales sirvieron para el desarrollo de la presente investigación.

### **4.4.2. Validez externa.**

Los resultados obtenidos son específicamente para productos secos, como el gandul y el pallar, y para mercancías enviadas por el puerto de Paíta, por lo que no se podría generalizar para todo el sector, ya que va a depender mucho del tipo de producto, el puerto de salida y el país de destino. Es decir, no es posible generalizar los resultados obtenidos, puesto que hay otros factores que van a influir y afectar los resultados, lo que sí podría generalizarse es la metodología y así ser aprovechado por otros autores para desarrollar investigaciones futuras cuyos resultados contribuyan en los conocimientos de los sobre costos marítimos y portuarios.

### **4.4.3. Discusión de resultados presentados y contrastación de hipótesis.**

A continuación, se procede a realizar la discusión de resultados a partir de: las hipótesis planteadas en la presente investigación; la teoría de los sobre costos marítimos y portuarios, exportaciones de menestras; antecedentes y experiencias obtenidas en el desarrollo de la investigación.

**H1: Los costos marítimos y portuarios en el puerto de Paita el año 2017, están relacionados con los costos del depósito temporal, depósito vacío, línea naviera, agente marítimo, agente de aduanas y agencias del estado.**

A partir de los resultados obtenidos se acepta la hipótesis específica, ya que se logró establecer una relación directa entre los costos marítimos y portuarios y el depósito temporal, el depósito vacío, la línea naviera, el agente marítimo, el agente de aduanas y las agencias del estado (SENASA).

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene el MINCETUR (2016), que señala que los costos marítimos y portuarios en los cuales incurre un exportador están asociados a una serie de actores (depósito temporal, depósito vacío, línea naviera, agente marítimo, agente de aduanas y agencias del estado). Ello es acorde con lo que en este estudio se halla.

Sin embargo, existen investigaciones como la de Calderón, M. y Montoya, P (2017), que plantea en su investigación el análisis de los costos marítimos y portuarios bajos los indicadores de costos por naviera, costo por operador portuario y agencia marítima y costos por usuario final, desarrollando su investigación bajo el último indicador.

Entonces se puede afirmar que los costos marítimos y portuarios en el puerto de Paita están relacionados con la estructura de costos que plantea el MINCETUR (2016), donde se aprecia significativas variaciones entre las agencias de aduana, a raíz de que no existen costos específicos, por ende, estos estarán influenciados por la capacidad de negociación de las agencias con dichos actores.

**H2: Las exportaciones de pallar bebé y el gandul, de la región Lambayeque, en el periodo 2012 - 2017, se incrementaron de manera constante.**

Esta hipótesis específica se acepta parcialmente, muestra de ello es la inestabilidad de las exportaciones del pallar bebe, que sufrieron caídas en los años 2014 y 2015, para luego volver a crecer los 2 años siguientes. Por otra parte, las exportaciones de gandul registraron un gran crecimiento constante en el periodo 2013-2017, a pesar de haber caído levemente en su primer año.

Las principales empresas exportadoras de pallar en el periodo 2012 - 2017, en kilogramos, son Apex Trading, Food Export Norte, Alisur y Copesba; con el 13%, 11%,

10% y 9% de las exportaciones realizadas durante dicho periodo. Dichos resultados coinciden con la investigación de Huamán (2016) quien encontró que los pallares peruanos son de alta calidad por el proceso de producción y clima en el cual se desarrolla, por lo que son competitivos en el mercado internacional abriéndoles la posibilidad de ingresar a nuevos mercados y obtener mejores precios que incrementen la rentabilidad de los exportadores peruanos.

Hill (2012) manifiestan que la exportación se da con la finalidad de poder lograr mayor ingresos por ende mayor utilidades, es por eso que las empresas consideran al mercado internacional ampliamente superior al mercado local, por lo que las exportaciones lambayecanas de gandul en kilogramos, han mantenido un crecimiento constante ya que pasaron de 219,340 kilogramos exportados en el 2012, a 1'302,670 kilogramos en el 2017, mientras que también hubo un crecimiento en dólares ya que paso 250 mil dólares en el 2012, a 1.7 millones de dólares en el 2017.

La situación de las exportaciones lambayecanas de pallar bebe durante el periodo 2012-2017 ha sido bastante irregular, ya que dichas exportaciones han sido volátiles en el tiempo, sin embargo, se han mantenido con envíos frecuente al largo del periodo de análisis. Todo lo contrario, se aprecia en las exportaciones lambayecanas de gandul ya que mantuvieron un crecimiento muy significativo durante el periodo 2012- 2017, creciendo un 494% en volumen de exportaciones (kg.) y un 580% en valor de exportaciones (FOB).

### **H3: Los sobrecostos marítimos y portuarios identificados elevan los costos de exportación del pallar bebé y el gandul, de la región Lambayeque, en año 2017.**

Los resultados muestran, que se acepta esta hipótesis específica, puesto que existen sobrecostos marítimos y portuarios que elevan los costos de exportación del pallar bebe y el gandul, estando dichos sobrecostos relacionados con el depósito vacío, agencia marítima y agencia de aduanas.

Dentro de los resultados obtenidos, es importante resaltar que la mayoría de ellos no son similares a estudios anteriormente desarrolladas debido de que no existen antecedentes que tomen en su desarrollo las variables planteadas en la presente investigación.

Sin embargo, Calderón y Montoya (2017) concluyeron en su investigación que los puertos peruanos son ineficientes ya que ofrecen altas tarifas en el proceso de

exportación, no obstante, a pesar de ellos tienen un buen desempeño internacional, a excepción de la variable gestión aduanera que se encuentra en proceso de mejora.

En consecuencia, Andrade (2015) y Romero (2016) manifiestan en sus investigaciones, que uno de los principales problemas que afectan el buen desarrollo de las operaciones marítimas y portuarias son las trabas burocráticas que generan pérdidas económicas y de tiempo.

Por otra parte MINCETUR (2016) expresa que la principal dificultad que presenta el puerto de Paita, principal puerto utilizado por la exportaciones lambayecanas de menestras, se debe a que el 90% de la carga contenedorizada que se moviliza es de exportación, razón por la cual es necesario importar contenedores vacíos, esto guarda relación con lo que exponen Cruzado (2016) y Nieto (2010), que concluyen que otro problema que incrementa los costos en dichas exportaciones son la falta de una infraestructura portuaria y logística adecuada que faciliten el comercio internacional de mercancías.

En conclusión, los principales sobrecostos están relacionados con los trámites documentarios a realizar en el depósito vacío, agente marítimo y aduanero, ya que muchos de ellos son engorrosos; también por la deficiente infraestructura y logística en los puertos y por otros factores propios del entorno que la rodea.

## Conclusiones

Los sobrecostos marítimos y portuarios evaluados en las exportaciones del pallar bebe, gandul, de la región Lambayeque en el año 2017 repercuten negativamente, esto se debe principalmente a que se comprueba la existencia de dichos sobrecostos en el proceso de exportación del pallar bebe y gandul.

De acuerdo a los resultados de la investigación se puede afirmar que los costos marítimos y portuarios en el puerto de Paita están relacionados con el depósito temporal, depósito vacío, línea naviera, agente marítimo, agente de aduanas y SENASA; donde se aprecia significativas variaciones entre las agencias de aduanas, a raíz de que no existen costos específicos, ya que estos están influenciados por la capacidad de negociación de las agencias con dichos actores.

La situación de las exportaciones lambayecanas de pallar bebe durante el periodo 2012-2017 ha sido bastante irregular, ya que dichas exportaciones han sido volátiles en el tiempo, sin embargo, se han mantenido con envíos frecuente a lo largo del periodo de análisis. Todo lo contrario, se aprecia en las exportaciones lambayecanas de gandul ya que mantuvieron un crecimiento muy significativo durante el periodo 2012- 2017, a pesar de haber tenido una leve caída en su primer año.

Finalmente se concluye que los principales sobrecostos están relacionados con los trámites documentarios a realizar por el depósito vacío, agente marítimo y aduanero, ya que muchos de ellos son engorrosos; también por la deficiente infraestructura y logística y por otros factores propios del entorno que la rodea.

## **Recomendaciones**

La época, el mercado y el tipo de empresa influyen en los costos marítimos y portuarios, por lo que se recomienda a las empresas que van a iniciar a exportar cotizar con diferentes empresas antes de entablar una relación a largo plazo, puesto que cada empresa portuaria tiene sus propias políticas de costos.

Se recomienda a las agencias marítimas y aduaneras homogeneizar sus costos de modo que todas las partes se vean beneficiadas en el proceso de exportación, y de esa manera se logre ser más competitivos en los mercados internacionales.

Por otro lado, se recomienda a las entidades gubernamentales, continuar con el proceso de facilitación y simplificación de los procesos de exportación de modo que se eliminen los cuellos de botella que generan pérdidas en tiempo y dinero, para beneficio de las exportadoras.

Se recomienda realizar otras investigaciones relacionadas con los sobrecostos marítimos y portuarios en otros productos, otros tipos de contenedores y otros mercados para de esa manera evaluar dichos costos en otros sectores.

## Referencias

- Andrade, C. (2015). *Gestión logística en las operaciones del transporte internacional para el desarrollo del comercio en el puerto del Callao* (tesis de pregrado). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.
- Apoyo Consultoría (2015). *Estudio sobre la medición del grado de competencia intraportuaria en el terminal portuario del Callao*. Recuperado de <https://www.ositran.gob.pe/>
- Banco Mundial. (2016). *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo: Índice de conectividad de carga marítima*. Washington, EE.UU.: Grupo Banco Mundial. Recuperado de <https://www.bancomundial.org>
- Caballero, M. (2014). *Una infraestructura portuaria eficiente y competitiva en Colombia. Diagnóstico y perspectivas* (tesis de maestría). Recuperado de <http://hdl.handle.net/10654/11629>
- Calderón, M. y Montoya, P. (2017). *Análisis comparativo de los sobrecostos logísticos portuarios en el puerto del Callao y Buenaventura* (tesis de pregrado). Recuperado de <http://hdl.handle.net/10757/621555>
- Centro del Comercio Internacional (ITC, 2017). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Ginebra, Suiza. Centro de Comercio Internacional. Recuperado de <http://www.trademap.org/>
- Cruzado, T. (2016). *Infraestructura Portuaria y su efecto en el Comercio Internacional, en el puerto de Salaverry - Trujillo. Periodo 2011 – 2015* (tesis de pregrado). Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/380>
- Diario Gestión (03 de agosto del 2017, b). *CCL: Mover un contenedor en Perú es cuatro veces más caro que en América Latina y Europa*. Gestion.pe. Recuperado de <https://www.gestion.pe>
- Diario Gestión (13 de junio del 2017, a). *Mincetur: Sobrecostos logísticos bordean hasta el 50% del costo de producción*. Gestion.pe. Recuperado de <https://www.gestion.pe>

- Fierro, A. (2015). *Análisis del alto costo de los fletes marítimos internacionales de exportación en el Ecuador como consecuencia de la profundidad en el calado de ingreso por el Golfo de Guayaquil* (Tesis de maestría). Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/16334>
- Hernandez, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGraw Hill.
- Hill, C. (2011). *Negocios Internacionales. Competencia en el Mercado Global*. México D.F.: McGraw Hill.
- Huamán, M. (2016). *Comercio internacional y competitividad de los paltares 2008 – 2015* (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú.
- Huesca, C. (2012). *Comercio internacional*. Recuperado de [http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico\\_administrativo/Comercio\\_internacional.pdf](http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Comercio_internacional.pdf)
- Instituto de Desarrollo Tributario y Aduanero (INDESTA,2013). Normas Legales Aduaneras: Ley General de Aduanas. Lima, Perú. Indesta Publicaciones.
- Lerma, A. y Márquez, E. (2013) *Comercio y Marketing Internacional*. México, D.F.: Cengage Learning Editores.
- Lerma, A., y Bárcena, S. (2013). *Planeación comercial*. México D.F.: Alfaomega.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2010). *Guía de requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar alimentos a la Unión Europea*. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2016). *Análisis de los costos marítimos y portuarios*. Recuperado de <https://www.mincetur.gob.pe>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2017). *Plan Regional Exportador, Lambayeque*. Recuperado de <https://www.mincetur.gob.pe>
- Morris, D., y Walters, J. (2013). *Una propuesta para mejorar la eficiencia y los ingresos en la operación portuaria de la Junta de Administración Portuaria y de Desarrollo de la*



- Vertiente Atlántica (JAPDEVA), en Puerto Limón, Costa Rica* (tesis de maestría)  
Recuperado de  
[http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/TESIS/2013/morris\\_brumley\\_danny\\_pr\\_2013.pdf](http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/TESIS/2013/morris_brumley_danny_pr_2013.pdf)
- Mundo Marítimo. (22 de septiembre del 2008). *Latinoamérica paga sobre costos en el transporte de sus exportaciones*. Santiago de Chile. Recuperado de  
<https://www.mundomaritimo.cl/noticias/latinoamerica-paga-sobre-costos-en-el-transporte-de-sus-exportaciones>
- Nieto, A. (2010). *Influencia de los fletes altos del transporte internacional de carga del Ecuador en la competitividad de las exportaciones ecuatorianas* (tesis de pregrado). Recuperado de <http://dspace.utpl.edu.ec/handle/123456789/4651>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2017). *FAOSTAT: Datos sobre alimentación y agricultura, Producción de Leguminosas en Perú*. Roma, Italia. FAO Copyright. Recuperado de <http://www.fao.org>
- Parra, M. (2012). *Mejora de la competitividad del sistema portuario español mediante la optimización del servicio de manipulación de mercancías* (tesis doctoral). Recuperado de <http://oa.upm.es/14146/>
- Piza, M. y Quijije, C. (2013). *La exportación de gandul de los pequeños productores del recinto Estero de Piedra del Cantón Pedro Carbo, provincia del Guayas* (tesis de pregrado). Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/12350>
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú, 2015). *Guía de acceso para alimentos al mercado de la Unión Europea*. Recuperado de:  
<http://www.siicex.gob.pe/>
- Romero, O. (2016). *Estrategias para la optimización de la gestión portuaria en puerto Cabello* (tesis de maestría). Recuperado de  
[http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-1056\\_RomeroO.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-1056_RomeroO.pdf)
- Semanario de Comercio Exterior de Argentina (30 de noviembre del 2017). *Ataque a los sobre costos del área portuaria*. Buenos Aires, Argentina. Recuperado de  
<http://www.comex-online.com.ar/noticias/val/56402/ataque-a-los-sobre-costos-del-area-portuaria--.html>

Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT,2018).

*Operatividad Aduanera: Información en línea.* Lima, Perú. SUNAT. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/>

Universidad Peruana de los Andes (UPLA, 2008). Costos y Presupuestos. Recuperado de

[https://www.academia.edu/22933191/COSTOS\\_Y\\_PRESUPUESTOS\\_COSTOS\\_Y\\_PRESUPUESTOS?fbclid=IwAR2uV7MysyIt\\_ie4swGGM0tPsgbVT5Ib5a5xhhCjGxjfOLUDe0AKEnWnW4U](https://www.academia.edu/22933191/COSTOS_Y_PRESUPUESTOS_COSTOS_Y_PRESUPUESTOS?fbclid=IwAR2uV7MysyIt_ie4swGGM0tPsgbVT5Ib5a5xhhCjGxjfOLUDe0AKEnWnW4U)

Vara, A. (2012). *Desde La Idea hasta la sustentación: Siete pasos para una tesis exitosa. Un*

*método efectivo para las ciencias empresariales.* Recuperado de

<https://www.administracion.usmp.edu.pe/>

## Anexos

### Anexo 1: Instrumento de la Variable Sobrecostos Portuarios y Marítimos.

#### Puerto de Paita.

Buenos días, estamos realizando una investigación para determinar el impacto de los sobrecostos marítimos y portuarios en las exportaciones de pallar bebe y gandul, por lo que teniendo en cuenta que su empresa registra exportaciones de dichos productos es que le solicitamos pueda responder a las siguientes preguntas según corresponda, y de esa manera contribuir con nuestra investigación, la cual a la vez esperamos contribuya en la mejora de la logística de exportación de estos productos.

Empresa: \_\_\_\_\_

Representante: \_\_\_\_\_

Por favor responda dentro de los rangos de precios los costos que pago por los ítems establecidos (si puede especificar el costo exacto sería mucho mejor), en los años que realizaron exportaciones de pallar bebe o gandul.

Indicador	Ítem	Rango de precios Paita (US\$ / contenedor)				
		200 - 250	251 - 300	301 - 350	351 - 400	401 - 450
<b>Deposito temporal</b>	Depósito temporal de un contenedor TPE 20´					
		300 - 350	351 - 400	401 - 450	451 - 500	501 – 550
	Depósito temporal de un contenedor TPE 40´					
		400 - 460	461 - 520	521 - 580	581 - 640	641 – 700
	Depósito temporal de un contenedor TPE 40´ Reefer					
<b>Deposito vacío</b>		50 - 80	81 - 110	111 - 140	141 - 170	171 - 200
	Contenedor de 20' vacío					

		50 - 80	81 - 110	111 - 140	141 - 170	171 - 200
	Contenedor de 40' vacío					
	Contenedor de 40' Reefer vacío					
<b>Línea Naviera</b>		1000 - 1200	1201 - 1400	1401 - 1600	1601 - 1800	1801 - 2000
	Flete del contenedor de 20'					
		2000 - 2200	2201 - 2400	2401 - 2600	2601 - 2800	2801 - 3000
	Flete del contenedor de 40'					
		2500 - 2700	2701 - 2900	2901 - 3100	3101 - 3300	3301 - 3500
	Flete del contenedor de 40' Reefer					
		100 - 130	131 - 160	161 - 190	191 - 210	211 - 240
	Costos adicionales					
<b>Agente Marítimo</b>		0 - 20	21 - 40	41 - 60	61 - 80	81 - 100
	Doc Fee 20'					
	Doc Fee 40'					
	Doc Fee 40' Reefer					
		50 - 80	81 - 110	111 - 140	141 - 170	171 - 200
	Box Fee 20'					
	Box Fee 40'					
	Box Fee 40' Reefer					
		0 - 5	6-10	11-15	16 - 20	21 - 25
	Gastos administrativos					
<b>Agente de aduanas</b>		0 - 40	41 - 80	81 - 120	121 - 160	121 - 200
	Trámite Aduanas					
<b>Agencias del estado</b>		0 - 20	21 - 40	41 - 60	61 - 80	81 - 100
	SENASA					

**Anexo 2: Instrumento de la Variable Exportación de Pallar Bebe y Gandul.**

Exportaciones de pallar bebe	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Valor FOB						
Volumen exportado (Kg.)						
Exportaciones de gandul						
Valor FOB						
Volumen exportado (Kg.)						

### **Anexo 3: Especialistas de Apoyo en la Valoración de Instrumentos de Aplicación**

#### **Lic. Capristán Campos, Marco Antonio**



Licenciado en Administración, Docente de la UNPRG-Lambayeque, con especialización en negocios internacionales, consultor independiente en comercio internacional, certificado por ITC, directivo CERX Lambayeque y directivo de la asociación REDEX PERU.

#### **Mg. Núñez Castillo, Ana María**

Magister en Ciencias con mención en Proyectos de Inversión por la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Docente de la misma universidad y catedrática de las carreras de Comercio y Negocios Internacionales, Economía y Administración.



#### **Mg. Pintado Damián, Mónica Del Pilar**



Magister en Administración por la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo con más de 10 años de experiencia laboral y profesional relacionada con actividades de comercio exterior, laborando y asesorando a empresas exportadoras e importadoras. Asimismo, más de 7 años de experiencia académica, en prestigiosas universidades de Lambayeque como la USMP, USS, UTP, entre otras.